

TRADE AND ECONOMIC POLICY COMMENTARY No. 22



CANADA'S ECONOMIC INTERESTS IN THE FTAA

by

*Rhoda Caldwell
Policy Analyst*

and

*Jane Barrett
Co-op Student, Concordia University
Trade and Economic Analysis (EET)*

(July 1998)



DFAIT Trade and Economic Policy Commentaries are short papers on issues of interest to the trade and broader foreign policy community. Comments or enquiries on Commentaries should be addressed to the author.
The views expressed are not necessarily those of the Government of Canada.



*Department of Foreign Affairs
and International Trade*

**TRADE AND ECONOMIC
POLICY COMMENTARY NO. 22**

**CANADA'S ECONOMIC INTERESTS
IN THE FTAA**

by

**Rhoda Caldwell
Policy Analyst**

and

**Jane Barrett
Co-op Student, Concordia University**

Trade and Economic Analysis (EET)

(July 1998)

Trade and Economic Policy Commentaries are intended to foster discussion of international trends and issues by foreign and trade policy officials. The opinions discussed are not necessarily those of the Government of Canada.

Canada's Economic Interests in the FTAA, by Rhoda Caldwell and Jane Barrett, Government of Canada®
(Department of Foreign Affairs and International Trade Canada) 1998

ISBN E54-17/22-1998-0-662-27059-2

Canada's Economic Interests in the FTAA

I: Introduction

In December of 1994 at the Miami Summit, Canada, together with 33 other countries in the Hemisphere, made a commitment to work towards a Free Trade Area of the Americas¹. The aim of such an agreement is to liberalize trade in goods and services throughout the hemisphere in a manner that will be consistent with the multilateral commitments of the World Trade Organization (WTO). In April of this year in San José, this commitment was renewed; countries agreed to commence negotiations by September of 1998 to create an FTAA by the year 2005. This undertaking represents a further step for Canada in the direction of a multi-track trade policy.²

The path towards Canada's pursuing regional trading arrangements was taken when negotiations were launched to conclude a Free Trade Agreement with its main trading partner, the USA, in 1987. The successful conclusion of the Canada-US Free Trade Agreement set Canada on a course of simultaneously pursuing regional trading agreements while continuing to advance multilateral trade liberalization.

The aim of this commentary is to address and to summarize Canada's economic interests in participating in the negotiation of a Free Trade Area of the Americas (FTAA). The first section presents an overview of economic theory regarding preferential tariff agreements and reports on some of the findings in that regard. The next section examines Canada's trade relationship with the countries of the FTAA. This analysis is organized by trading group or markets. The final section is a brief discussion of Canadian interests in the FTAA generally and sectorally.

1. The negotiations will involve every countries from across the hemisphere, with the exception of Cuba, with the aim of achieving an FTAA by 2005.

2. The Canada-US FTA entered into force January 1, 1989, and the NAFTA on January 1, 1994.

II: The Economics of Free Trade Agreements (or Preferential Tariff Agreements)³

The costs and benefits of regional economic integration are well documented in the literature. These can be generally categorized as *static effects* and *dynamic effects* and can be categorized into many issues: namely, market efficiency gains, the role of free trade agreements (FTAs) in advancing multilateral trade agreements, their impact on LDCs etc..⁴ The static effects are those which accrue immediately from *de jure* economic integration as tariff barriers fall and are not replaced by higher tariffs to non-participants and non-tariff barriers. "In the short-run, the elimination of trade barriers induces a once-and-for-all reallocation of existing resources (static effects). Such effects are beneficial if they lead to the replacement of inefficient domestic production by low-cost imports (trade creation). They may be welfare-reducing, however, if they result in the displacement of low-cost imports from outside the FTA by less efficient sources of supply within the FTA (trade diversion). To this basic calculus must be added the transitional adjustment costs linked to the reallocation of resources."⁵

The benefits of an FTA are generally considered to be greater: 1) the higher the barriers to trade before the formation of the FTA; 2) the lower the barriers vis-a-vis the rest of the world after its formation; 3) the higher the trade flows prior to the formation of an FTA; 4) the larger the integrated market after the formation of the FTA; and 5) the closer the geographical proximity of the FTA members. The intensity of these trade effects also depend on the extent to which tariff reductions translate into lower market prices for imports, and the responsiveness of supply and demand to price changes in both countries' markets.⁶

Longer term, FTAs affect the growth rate of their members (dynamic effects) by influencing investment decisions and the efficiency with which resources are

3. For a clearer understanding of terms; regional trading agreements can cover a spectrum of arrangements from small margins of preference to full-scale economic integration. Five levels can be distinguished: preferential trade arrangements, free trade areas, customs unions, common markets and economic unions. Taken from Jeffrey A. Frankel, Regional Trading Blocs: In the World Economic System (Washington: Institute for International Economics, 1997), p. 12.

4. For a summary of narrative description of these effects in the context of one area, involving developing countries only, the ASEAN Free Trade Area, see Micheal G. Plummer, "ASEAN and the Theory of Regional Economic Integration", ASEAN Economic Bulletin 14, no.2 (Nov. 1997): 204-207.

5. Sylvia Saborio (ed.) "The Long and Winding Road from Anchorage to Patagonia" chap. in The Promise and The Promise: Free Trade in the Americas (New Brunswick, N.J.: Overseas Development Council 1992), 21.

6. José Manuel Salazar-Xirinachs and Eduardo Lizano "Free Trade in the Americas: A Latin American Perspective" in The Promise and The Promise: Free Trade in The Americas, ed. Sylvia Saborio, (New Brunswick, N.J.: Overseas Development Council, 1992), 77.

used, as well as through distributional effects among its members. Although generally less well understood and far more difficult to quantify, the dynamic effects are believed to be far more important than the short-term, static effects of FTAs defined above. According to a recent APEC study:

"Trade liberalization and integration of markets dynamically enhance competition, promote a more rational international specialization of production, and enhance the international transmission of innovation and knowledge. Expanded markets can also mean expanded returns to, and hence incentives for, innovation. Moreover, trade liberalization can create a healthier environment for savings and investment. These effects can, in turn, have important medium-run and long-run implications for the process of economic development and growth."⁷

FTAs affect not only their members but also non-members by generating income-induced increases in demand for their exports. However, the same study also noted the difficulty of capturing some of the dynamic effects of trade liberalization in an empirical study. It concludes:

"Indeed, the expected impacts yielded by the model may not be fully realized if this adjustment process does not work well. Deregulation and competition policies are therefore important to ensure that market mechanisms function well. Governments can also play a crucial role in reducing the costs of job transition through, for example, provision of training and education."⁸

In terms of adjustment, the costs of such adjustment as well as the potential gains arising from it for the less developed countries in particular can be substantial. Effective exploitation of new market opportunities requires a degree of international competitiveness. The ability of firms to seize market opportunities in developing countries, however, can be hampered by supply constraints; i.e., inadequate infrastructure, segmented and inefficient capital markets, insufficient managerial and technological expertise and other institutional shortcomings. Some analysts have concluded that: "Countries with weak productive structures have two basic options: 1) stretch out the time table for trade liberalisation as much as

7. Asia-Pacific Economic Cooperation The Impact of Trade Liberalization in APEC, Report by the Economic Committee, APEC (Nov. 1997), 10.

8. Ibid., 4.

possible to dilute adjustment costs over time, or 2) accelerate the transformation process by opening up rapidly to maximize the flow of new investment in export activities." ⁹

In the context of a Western Hemispheric FTA, an agreement between the developed and developing countries of the Hemisphere will produce opportunities as well as pressures for structural adjustment. This implies constraints on domestic development policies such as the use of subsidies and tax-incentives to achieve certain development objectives. There could be increasing pressure to conform to international standards originating in North America. The asymmetry of the relationship means that the burden of the economic, social and legislative adjustment will be on the Latin-American countries that currently enjoy a much higher degree of protection.¹⁰

In terms of the implementation of such an agreement, economists have identified, to some extent, the appropriate mix of macroeconomic policies that would need to be implemented by the developing economies to ensure as smooth a transition as possible. Also the sequence of policy measures undertaken is crucial to the success of liberalization efforts. These include¹¹;

1. The removal of import restrictions that should be accompanied by a compensatory currency devaluation to forestall a sudden surge in imports and improve export profitability. A key ingredient of successful liberalization is the maintenance of a competitive and stable (though not necessarily constant) real exchange rate.
2. Fiscal balance and monetary restraint as preconditions for the successful elimination of exchange controls. As long as fiscal deficits exist, exchange controls will be needed to curb capital flight and capital account imbalances.
3. The current account be liberalized before the capital account. Eliminating exchange controls while important distortions remain in product and financial markets could be highly destabilizing.
4. Basic internal financial reform to precede liberalization of the capital account. If substantial financial repression persists in the form of low domestic

9. Salazar-Xirinachs and Lizano, "A Latin American Perspective," 78.

10. The dynamic effects of free trade in the Western Hemisphere are elaborated by Sylvia Saborio (ed.) "The Long and Winding Road from Anchorage to Patagonia" chap. in The Promise and The Promise: Free Trade in the Americas (New Brunswick, N.J.: Overseas Development Council 1992), 21.

11. Ibid.

interest rates, eliminating exchange controls will allow unrestricted capital flight.

5. Stabilization as a prelude to liberalization. The main aim of liberalization is to adjust relative prices to reflect costs, and inflation reduces the information content of relative prices.

In sum, successful liberalization requires stable and competitive real exchange rates, heavy reliance on fiscal and monetary policy to attain external balance, and fiscal neutrality to avoid distorting domestic interest rates and permitting exchange controls to be eliminated.¹²

More generally, a number of studies have attempted to estimate the economic impact of FTAs. With respect to Latin America, a 1993 IDB working paper on trade in the Western Hemisphere by Richard Harris and Peter Robertson used a partial equilibrium model to calculate the static gains from a Western Hemispheric FTA.¹³ Their results are reproduced below (using three different elasticities of substitution in imports).¹⁴

Static Welfare Gains of an Americas FTA			
(% of GDP)			
	Elasticity of substitution in Imports		
	$\sigma = 1.5$	$\sigma = 2$	$\sigma = 2.5$
North	0.02	0.03	0.04
South	1.62	2.16	2.70
South America	1.39	1.85	2.32
Central America	3.55	4.74	5.92
Argentina	0.44	0.59	0.74
Bolivia	0.67	0.89	1.11

12. Salazar-Xirinachs and Lizano, "A Latin American Perspective," 75-90.

13. Richard G. Harris and Peter E. Robertson, Free Trade in the Americas: Estimates on the Impact of a Western Hemisphere Free Trade Area, (Washington, D.C.: Inter-American Development Bank: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 1993)

14. The elasticities of substitution represent the elasticity of demand for imports (or the rate at which quantity demanded changes with the price of imports) multiplied by each country's share of imports from the Western Hemisphere.

Brazil	2.01	2.69	3.36
Chile	2.54	3.38	4.23
Colombia	8.30	11.07	13.84
Ecuador	3.98	5.30	6.63
Peru	3.35	4.46	5.58
Uruguay	1.21	1.61	2.01
Venezuela	1.56	2.08	2.60

Taken from Harris, Op. cit..

For the North, defined as Canada, Mexico and the United States, the gains are relatively small (considerably less than 1 percent of the North's GNP). This is attributed to a lower average level of protection in the North. However, the relative gains for the South, comprising South and Central America, are estimated at between 2 and 3 percent of the region's GNP. According to the authors, these reflect a much greater import/GNP ratio and higher overall level of tariff protection.¹⁵

Although, as noted above, dynamic effects are considered to be more lasting and fundamental in their impact, the Harris and Robertson paper attempts to estimate the gains due to scale economies and the rationalization of manufacturing as well as terms of trade effects¹⁶. These are estimated to be small but significant in the case of the North, (Canada, US and Mexico) at 1.3% of GNP. However, they are substantial for the countries of South America with the largest gains accruing to Colombia (17.54% of GNP) Brazil (14.68%) Peru (11.43%) and Ecuador (10.77%). The authors note that per capita income effects will be significant in the Latin-American countries and could result in substantial increases in per capita GDP over a ten year period. They allude to the cost of worker adjustment in low-skilled manufacturing in the North, but do not estimate the transition costs.

In May 1997, the Department of Integration and Regional Studies of the Inter-American Development Bank published a working paper on the results of their

15. The authors note that the results should be treated with caution because they are based on tariff rates for only a few countries. Also, since the model is based on partial equilibrium calculations it is not possible to state on a priori grounds whether these results over or understate the estimates provided by an appropriate general equilibrium model. Finally, it should be noted that the analysis is based on data available up to 1988.

16. Calculated as the change in relative prices.

research into North-South economic integration in the hemisphere. The paper presents the results of a computable general equilibrium model simulation of different approaches towards hemispheric integration. The model shows that a comprehensive Western Hemispheric FTA is the optimal economic scenario over various options ranging from the status quo to NAFTA accessions to Mercosur "4 + 1" arrangements. However, the study observes that in the absence of cooperation in creating a public good in the form of a credible negotiating mechanism, a prisoners' dilemma (hostages dilemma) situation could arise. The latter could lead to a highly competitive environment where each country is focused on limited and conflictive, short term gains. They advise that this situation can be overcome by developing mechanisms and institutions that: 1) reduce the uncertainty of multilateral negotiations over time and 2) mitigate the dynamic economic costs of integration through financing long-term trade deficits and trade adjustment investments.¹⁷

On a quite different plane, there has also been a more recent debate in the economics literature over whether regional trading blocs constitute building blocks for further multilateral liberalization or stumbling blocks to such initiatives. A leading US economist now with the President's Economic Council of Advisers, Jeffrey Frankel, examined empirically a number of regional trade groups for degrees of openness to extra-bloc trade and found that such trading arrangements can indeed act as building blocks. He concluded:

"Thus, the net political effect of the removal of regional barriers can be to support liberalization with respect to nonmembers as well. The effect of further liberalization has in many cases been more than enough to offset any trade diversion resulting directly from the original regional arrangements themselves. Trading blocs can be building blocks rather than stumbling blocks."¹⁸

A 1998 paper by a senior World Bank economist, Alan Winters, discusses the political economy of regionalism in the context of the next round of multilateral trade negotiations. The paper identifies elements of regional agreements that act

17. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis, and Sherman Robinson, "Convergence and Divergence between NAFTA, Chile and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration", Working Paper Series 219 (Switzerland: Inter-American Development Bank, May 1997), 2.

18. Jeffrey A. Frankel, Regional Trading Blocs, (Washington: Institute for International Economics, 1997), 227.

as disincentives to furthering multilateral liberalization¹⁹. In particular, he discusses inter-bloc negotiating dynamics and concludes: "it is ultimately an empirical question whether countries combining into RIAs (regional integration arrangements) and then negotiating as a single bloc will make negotiations more efficient. While much else changed as well, GATT Rounds became much longer once the EEC was well established."²⁰

III: The Current Reality: Trade & Investment in the 90's from a Canadian Perspective²¹

The figures in Annex 1 indicate that while the lion's share of the import markets of the hemisphere are still held by the triad (US, EU and Japan), Canada has been making significant inroads in these markets in the 90s. Thus, Canada's policy of active engagement in the region appears to be having a positive effect on our trade performance²². If the Latin American economies continue to experience steady, fairly stable growth into the new millennium, Canada has much to gain by remaining actively engaged in this region, including by pursuing an FTAA.

Canada's import share in the markets of the Western Hemisphere (excluding the United States) increased during the 1990s. In the Mercosur countries, Canada gained import share in Argentina from less than half a percent in 1992 to just over one percent in 1996. In the Andean Group (Colombia, Venezuela, Peru, Ecuador and Bolivia), the picture is even more promising with the largest gains in the Canadian share in Colombia and Venezuela (partners in the G3 trade agreement with Mexico since 1995). There is a 60 point increase in our import share of the Peruvian market (1.74% to 2.35%) from 1992 to 1996 and an even larger increase in our share of the Bolivian market, where the main exports are electrical machinery and cereals. Gains made in the Brazilian market in 1993 and 1994, however, were subsequently eroded in 1995 and 1996. (Annex 1.01)

19. L. Alan Winters, "Regionalism and the Next Round of Multilateral Trade Negotiations" paper presented at the Institute for International Economics Conference "The World Trading System at Fifty: Global Challenges and US Interests" Washington, April 1998.

20. For the FTAA countries, however, it is doubtful that the 34 countries would negotiate as a bloc in future multilateral negotiations.

21. Data for this analysis was taken from the IMF Direction of Trade Statistics Yearbook 1997. For consistency all figures used are from the DOTS database.

22. In this regard, the recent Team Canada visit helped to showcase new opportunities available to Canadian business in the region and raise the profile of Canada in those markets.

A decline is noted in the countries of the Caribbean Common Market (Caricom), taken as a group, from 2.57% in 1992 to 1.68% in 1996. This is the one other common market (next to Mercosur) where the European Union has significantly increased its import share in the 90s. There is very little change to the Canadian share of Central American Common Market (CACM)²³ over this period, a slight increase in 1993 being offset by a slight decline in 1994. The only markets where significant increases are noted (other than Argentina) are in Chile (average annual increase of 10.12% from 1992 to 1996) and Mexico, which reached a peak of 2.02% of the import market in 1994 before the financial crisis hit. (According to Statistics Canada data, namely the World Trade Database, the Canadian share of Mexican imports rose to 1.95% in 1996 and fell back to 1.79% in 1997.)

The picture drawn here is encouraging considering that the macroeconomic fundamentals have improved considerably in a number of these countries during the 90s, while at the same time Canada stepped up its trade and investment promotion efforts in the region. Although Canada's import share in Brazil has not grown as rapidly as that of the other countries of the Southern Cone (there are only two years of data since Mercosur came into effect) there appears to be little evidence of significant trade diversion with respect to the creation of Mercosur²⁴ as the Canadian share of the Argentine market has grown considerably.

To see how Canadian trade performance in the region compares to that of other developed countries, it is interesting to look at import share on a comparative basis with the three largest competitors in global markets; the United States, Japan and the European Union (also in Annex 1). The comparison of Quad shares of the import markets of these countries by trade grouping show considerable growth in the Canadian share, compared to other Quad members, in almost all regions and sub-regions of the hemisphere. The most dramatic increase in market share in the region is in Mercosur and the Andean Group. In these two trade groups, the average annual growth of Canada's market share is far greater than that for the EU and the US. In Mercosur, the EU has increased market share in Brazil at a rate faster than has Canada. However, average growth in Canada's share of the other three countries is far ahead of that for the EU. In the Andean Group, the growth rate is greater than that of other Quad members in all countries but Ecuador, where

23. CACM includes Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador and Costa Rica.

24. A controversial World Bank study concluded that there was evidence of trade diversion in the case of Mercosur Alexander Yeats, "Does Mercosur's Trade Performance Justify Concerns About the Effects of Regional Trade Arrangements?" *World Bank Economic Review*, 12, no. 1, (Jan. 1998).

it declined 5.99% over the period. Canadian growth in market share in Chile (10.12) and Mexico (3.81) is mirrored by growth of the US share of 4.34% for Chile and 1.49% for Mexico. Over this period both the EU and Japan experienced declines in market share for these two countries. Canada's share of CACM markets grew by 2.93% while it declined in the Caricom countries by 8.16%. Japan, however, saw its share of Caricom increase dramatically over this period by over 22%.

More specifically, looking at Canadian exports by two digit HS code, the most recent three years of data show increasing exports of manufactured goods such as vehicles (not railway) to Mexico, Argentina, Chile and Venezuela. Mexico and the Southern Cone markets take a small but increasing share of our exports of machinery (HS code 22). Over the same period, the Andean countries (Bolivia, Venezuela and Ecuador) increased their imports of electrical machinery from Canada, in addition to imports of cereals (Peru, Ecuador and Colombia) and vegetables (Ecuador and Colombia). The market which saw increasing exports in three of the top five categories was Argentina; these were vehicles, paper/paperboard and machinery.

With respect to imports, there has been very little change in Canadian imports from either the Southern Cone or the Andean markets over this period. IMF trade statistics show increasing imports from Mexico in the range of 8.41% on average per year for 1992-1996. The top imports from Mexico were, surprisingly enough, electrical machinery, machinery and furniture and bedding, all of which increased from 1995 to 1997 (note that Mexico is now the 4th greatest importer to Canada after the US, Japan and the UK). Colombian imports increased from 1992-1995 and then began to fall off in 1996. These were predominantly mineral fuel, oil, spices, coffee and tea. Imports from the Caribbean markets peaked in 1994, then fell, and started to increase again in 1995. Overall, the picture is one of very little change, with imports from the region averaging 2.04% of Canadian imports from the World over 1992-1996. Annex 2 provides details on imports from the region.

In a number of cases, Canadian imports from the region saw startling increases of more than a doubling in various resource products over the period. Examples are imports of mineral fuel and oil etc. from Ecuador, and various hides, skins and organic chemicals from across the region. Canada imports a significant amount of fruit from Chile, and increased its imports of fruits from Argentina over the last three years.

Generally speaking, Canada still imports very little from these countries and already has a largely open economy. This, together with the fact that many of the countries of the hemisphere already face, on average, a low level of tariffs in the Canadian market, the burden of adjustment arising from an FTAA will fall more heavily on the Latin-American economies than our own. A large part of the important structural adjustments to the Canadian economy would have occurred with the entry into force of the FTA and NAFTA. Particular structural adjustment may occur in protected sectors such as agriculture and automotive manufacturing. There will also be increased pressure on the Latin American countries to intensify complete and transparent conformity to their commitments in the Uruguay Round. Where adjustment pressures do arise, Canada will need to respond with a range of policy measures to facilitate the adjustment and to minimize transition costs.

The Canadian investment trend for the region is similar to that of its trade performance (see Annex 3). Canadian direct investment (CDI) in Argentina, Brazil, Chile, Mexico and Venezuela, is a small but growing share of total Canadian Direct Investment Abroad (CDIA). CDI in Chile as a share of global FDI in Chile has grown rapidly during the 90s. Canada's share of global FDI in Chile now rivals that of Canada's share of global FDI in Brazil. The Canadian share of FDI in Argentina and Mexico grew until the 1994 peso crisis and then declined, but it has since rebounded to resume its upward path reaching 0.72% by 1997. Our direct investment in Venezuela has remained stable over the 90s. Canada has now signed bilateral investment treaties with at least three countries (outside of NAFTA and Chile) in the hemisphere and is in the process of negotiating five others, which indicates the importance that Canada places on securing competitive access for our investment in the region.

IV: Canada and the FTAA: Towards 2005

A cursory analysis of Canadian trade performance in the Americas over the 1990s reveals that while Canada is still significantly behind the major players in the region, the Canadian share is increasing, while that of our major trading partners is either not increasing as rapidly or is even declining²⁵. Furthermore, the figures for Chile and Mexico highlight the success of our trade policy efforts, with FTAs having been completed with both of these countries, in creating opportunities and

25. This statement is made with the caveat that our competitive position in the Mercosur markets may have been adversely affected by the Common External Tariff (in the case of Brazil). Therefore, a hemispheric FTA could set us back on a more even footing with the other members of Mercosur.

stimulating the interest of the private sector. These figures provide some partial evidence of the positive effect of liberalization agreements concluded by Canada with Mexico and Chile. The conclusion of such agreements act as a signal or green light to the business community, highlighting the creation of new opportunities for business expansion.

Canadian objectives for the FTAA, as enunciated by the Minister for International Trade²⁶, are to begin comprehensive and detailed negotiations by September of this year. The aim of these negotiations will be to craft an agreement for a transparent, rules-based regime with a dispute settlement process that will ensure that all partners to the agreement are treated equally. The concerns of smaller economies will be addressed, and countries will consult formally with a range of interest groups within their societies. With regard to the latter, trade ministers agreed to create a FTAA Committee to receive and convey to governments the views and concerns of various interest groups including representatives of business²⁷, labour, environment, academic and other interest groups. This "Committee of Government Representatives on Civil Society" will report to ministers and will incorporate the social dimension of the proposed trade agreement into the decision-making process. Another committee will address issues related to "electronic commerce".²⁸

As the markets of the Southern Cone grow and their societies become more affluent, they are likely to become a significant destination for Canadian exports and investment, as well as a source of investment.²⁹ In particular, their resource-based industries are compatible with Canadian expertise in oil & gas, mining and agrifood industry. Canadian technology in transport and communications infrastructure should see considerable export opportunities arise as these countries grow and invest in upgrading their transport and communications systems.

More specifically, a review of Canada's top exports to the countries of

26. Statement by The Honourable Sergio Marchi Minister for International Trade at the Fourth Western Hemisphere Trade Ministerial in San José, Costa Rica, March 19, 1998. Available at: http://www.dfait-maeci.gc.ca/engli...ws/statements/98_state/98_018e.htm

27. The business community is able to transmit its concerns to Ministers through the Business Forum of the Americas.

28. A number of committees were established by Ministers in April 1998 at the Trade Ministerial in Santiago to deal with a number of issues; The Consultative Group on Smaller Economies, The Committee on Civil Society, and the Joint Government-Private Sector Committee of Experts on Electronic Commerce.

29. Some of the most dynamic economies of the region are already significant investors in other countries of the region and could become a source of future investment for Canada.

Mercosur and the Andean Pact reveals persistently high tariffs in a number of key export areas of current, or of potential interest to Canada. For example, Canadian paper products face tariffs in the range of 12 to 16 percent in the Mercosur countries where WTO tariff bindings are considerably lower in six out of nine 4 digit HS categories (0 tariff for WTO members).

The automotive industry is another one that faces significant barriers in Mercosur markets. Over and above the Common External Tariff, which was in the range of 20 per cent for motorized vehicles and parts and was subsequently raised to 70% in March 1995 under the new automotive regime, there exist a number of special measures. In fact, this industry is the most highly assisted manufacturing activity in Brazil.³⁰

Machinery is another category of exports that faces relatively high tariffs in a number of South American markets ranging from 20 to 25%. Canada exports machinery (of one kind or another) to Peru, Venezuela, Argentina and Bolivia. The Andean Common External Tariff for these exports range from 10 to 15% (15 to 25% in Peru). Improved market access for these exports could assist Canadian mining interests that have become a key investor in the region and would facilitate further development of their mining operations. Although not presently a major export to the region as a whole, exports of plastic products have increased considerably in Argentina. However, they continue to face tariffs in the range of 14 to 18 per cent. Improved market access for these products would support the development of Canada's plastics and petroleum by-products industry.

Conclusion

The theoretical benefits of FTAs presented in this paper can be roughly categorized as primary (or static) and secondary (or dynamic) effects, with the latter evolving over a number of years. For this reason, it may take more than a decade for Canada to realize the full benefits of an FTAA. The evidence of the last half decade suggests that Canada is gaining share in some of the larger markets of the region as these markets grow in size and, more importantly, per capita "buying power". Within the latter, there are a number of sectors of interest to Canada

30. According to Brazil's Trade Policy Review under the WTO's Trade Policy Review Mechanism, the effective rate of protection is estimated at over 250%.

(paper products, machinery and automotive) where the average level of tariffs is still significantly higher than our own, not to mention opportunities for service exports.

The opportunities are there in abundance but so are the challenges. Increasing integration with the economies of Latin America could increasingly expose the Canadian economy to business cycle fluctuations in the region (although most of the hemisphere is already largely influenced by business cycles in the US). There are risks associated with increased integration with economies that have more structural rigidities than our own. However, the process of negotiating freer trade within the region will take some time and many of these economies have already undertaken reform programs (albeit to a lesser extent than our own). Overall, from an economic perspective and based on the data presented in this commentary, the idea of hemispheric free trade makes sense for Canada.

ANNEX 1

CANADIAN COMPARATIVE SHARE OF IMPORT MARKETS IN THE WESTERN HEMISPHERE

ARGENTINA

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg. Growth
European U	3802	4327	7055	6025	6898	19.19%
World	14862	16773	22869	20121	23762	13.82%
percent	25.58	25.80	30.85	29.94	29.03	3.61%
Japan	697	668	620	711	726	1.36%
World	14862	16773	22869	20121	23762	13.82%
percent	4.69	3.98	2.71	3.53	3.06	-7.55%
U.S.	3226	3859	4928	4207	4749	11.39%
World	14862	16773	22869	20121	23762	13.82%
percent	21.71	23.01	21.55	20.91	19.99	-1.93%
Canada	68	88	133	274	275	46.73%
World	14862	16773	22869	20121	23762	13.82%
percent	0.46	0.52	0.58	1.36	1.16	36.16%

CHILE

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg. Growth
European U	2026	2317	2507	3156	3538	15.14%
World	9853	10936	11571	15356	17353	15.63%
percent	20.56	21.19	21.67	20.55	20.39	-0.16%
Japan	965	881	1007	1013	950	-0.01%
World	9853	10936	11571	15356	17353	15.63%
percent	9.79	8.06	8.70	6.60	5.47	-12.73%
U.S.	1984	2477	2638	3793	4110	20.87%
World	9853	10936	11571	15356	17353	15.63%
percent	20.14	22.65	22.80	24.70	23.68	4.34%
Canada	162	203	265	315	408	26.06%
World	9853	10936	11571	15356	17353	15.63%
percent	1.64	1.86	2.29	2.05	2.35	10.12%

COLOMBIA

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg. Growth
European U	1309	1808	2423	2549	2939	23.16%
World	6686	9809	11943	13859	14354	22.02%
percent	19.58	18.43	20.29	18.39	20.48	1.55%
Japan	496	928	1142	1046	949	23.12%
World	6686	9809	11943	13859	14354	22.02%
percent	7.42	9.46	9.56	7.55	6.61	-1.22%
U.S.	2572	3469	3837	5418	5195	20.68%
World	6686	9809	11943	13859	14354	22.02%
percent	38.47	35.57	32.13	39.09	36.19	-0.74%
Canada	180	207	438	364	512	37.59%
World	6686	9809	11943	13859	14354	22.02%
percent	2.69	2.11	3.67	2.63	3.57	14.90%

Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

PERU

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg. Growth
European U	577	581	916	1339	1485	28.86%
World	3744	4008	5565	7537	7623	20.62%
percent	15.41	14.50	16.46	17.77	19.48	6.30%
Japan	287	271	358	382	280	1.63%
World	3744	4008	5565	7537	7623	20.62%
percent	7.67	6.76	6.43	5.07	3.67	-16.35%
U.S.	1020	1206	1567	2010	2342	23.24%
World	3744	4008	5565	7537	7623	20.62%
percent	27.24	30.09	28.16	26.67	30.72	3.49%
Canada	65	60	82	128	179	31.23%
World	3744	4008	5565	7537	7623	20.62%
percent	1.74	1.50	1.47	1.70	2.35	9.54%

BOLIVIA

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg. Growth
European U	248	228	181	277	246	3.29%
World	1137	1205	1207	1448	1635	9.76%
percent	21.81	18.92	15.00	19.13	15.05	-6.94%
Japan	135	130	174	180	203	11.59%
World	1137	1205	1207	1448	1635	9.76%
percent	11.87	10.79	14.42	12.43	12.42	2.65%
U.S.	275	292	240	318	430	14.02%
World	1137	1205	1207	1448	1635	9.76%
percent	24.19	24.23	19.88	21.96	26.30	3.11%
Canada	10	7	11	23	40	52.54%
World	1137	1205	1207	1448	1635	9.76%
percent	0.88	0.58	0.91	1.59	2.45	37.81%

URUGUAY

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg. Growth
European U	330	421	576	598	645	19.02%
World	2010	2344	2785	2867	3323	13.57%
percent	16.42	17.96	20.68	20.86	19.41	4.61%
Japan	100	120	79	73	72	-5.78%
World	2010	2344	2785	2867	3323	13.57%
percent	4.98	5.12	2.84	2.55	2.17	-16.71%
U.S.	187	225	260	284	406	22.02%
World	2010	2344	2785	2867	3323	13.57%
percent	9.30	9.60	9.34	9.91	12.22	7.47%
Canada	12	40	22	18	25	52.26%
World	2010	2344	2785	2867	3323	13.57%
percent	0.60	1.71	0.79	0.63	0.75	32.86%

Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

BRAZIL

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg.Growth
European U	4928	6538	8972	13700	15497	33.93%
World	20554	28168	33079	49498	58907	30.78%
percent	23.98	23.21	27.12	27.68	26.31	2.69%
Japan	1151	1664	2412	3279	3032	29.48%
World	20554	28168	33079	49498	58907	30.78%
percent	5.60	5.91	7.29	6.62	5.15	-0.63%
U.S.	5041	6619	6804	10454	13016	28.06%
World	20554	28168	33079	49498	58907	30.78%
percent	24.53	23.50	20.57	21.12	22.10	-2.34%
Canada	471	747	835	1122	1383	32.00%
World	20554	28168	33079	49498	58907	30.78%
percent	2.29	2.65	2.52	2.27	2.35	1.07%

MEXICO

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg.Growth
European U	7651	7701	8952	6728	7732	1.74%
World	62129	65365	79346	72452	89464	10.35%
percent	12.31	11.78	11.28	9.29	8.64	-8.30%
Japan	3041	3369	3812	3608	3901	6.68%
World	62129	65365	79346	72452	89464	10.35%
percent	4.89	5.15	4.80	4.98	4.36	-2.57%
U.S.	44279	46542	57009	53995	67629	11.89%
World	62129	65365	79346	72452	89464	10.35%
percent	71.27	71.20	71.85	74.53	75.59	1.49%
Canada	1052	1163	1600	1374	1744	15.23%
World	62129	65365	79346	72452	89464	10.35%
percent	1.69	1.78	2.02	1.90	1.95	3.81%

VENEZUELA

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg.Growth
European U	2655	2512	1756	2257	2192	-2.46%
World	12342	11271	8277	11199	10827	-0.82%
percent	21.51	22.29	21.22	20.15	20.25	-1.44%
Japan	790	819	443	467	354	-15.25%
World	12342	11271	8277	11199	10827	-0.82%
percent	6.40	7.27	5.35	4.17	3.27	-14.13%
U.S.	5903	5378	3927	4652	4741	-3.87%
World	12342	11271	8277	11199	10827	-0.82%
percent	47.83	47.72	47.44	41.54	43.79	-1.96%
Canada	283	268	244	554	386	20.62%
World	12342	11271	8277	11199	10827	-0.82%
percent	2.29	2.38	2.95	4.95	3.57	16.89%

Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

ECUADOR

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg. Growth
European U	552	621	609	639	748	8.14%
World	2516	2553	3622	4193	4419	16.12%
percent	21.94	24.32	16.81	15.24	16.93	-4.57%
Japan	324	345	515	361	218	-3.44%
World	2516	2553	3622	4193	4419	16.12%
percent	12.88	13.51	14.22	8.61	4.93	-18.00%
U.S.	813	810	950	1292	1383	14.99%
World	2516	2553	3622	4193	4419	16.12%
percent	32.31	31.73	26.23	30.81	31.30	-0.02%
Canada	47	29	54	85	43	13.98%
World	2516	2553	3622	4193	4419	16.12%
percent	1.87	1.14	1.49	2.03	0.97	-5.99%

PARAGUAY

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg. Growth
European U	185	183	246	312	329	16.41%
World	1278	1520	2153	2797	3489	28.81%
percent	14.48	12.04	11.43	11.15	9.43	-9.94%
Japan	141	171	193	236	144	4.36%
World	1278	1520	2153	2797	3489	28.81%
percent	11.03	11.25	8.96	8.44	4.13	-18.83%
U.S.	174	212	252	345	590	37.16%
World	1278	1520	2153	2797	3489	28.81%
percent	13.62	13.95	11.70	12.33	16.91	7.21%
Canada	2	7	22	16	4	90.50%
World	1278	1520	2153	2797	3489	28.81%
percent	0.16	0.46	1.02	0.57	0.11	48.05%

CACM

	1992	1993	1994	1995	1996	Avg. Growth
European U	968	1310	1175	1512	1365	11.00%
World	8906	10061	11036	13617	14055	12.32%
percent	10.87	13.02	10.65	11.10	9.71	-1.67%
Japan	512	603	462	501	417	-3.48%
World	8906	10061	11036	13617	14055	12.32%
percent	5.75	5.99	4.19	3.68	2.97	-14.34%
U.S.	4042	4690	5311	6297	6665	13.42%
World	8906	10061	11036	13617	14055	12.32%
percent	45.39	46.62	48.12	46.24	47.42	1.15%
Canada	79	106	88	123	132	16.07%
World	8906	10061	11036	13617	14055	12.32%
percent	0.89	1.05	0.80	0.90	0.94	2.93%

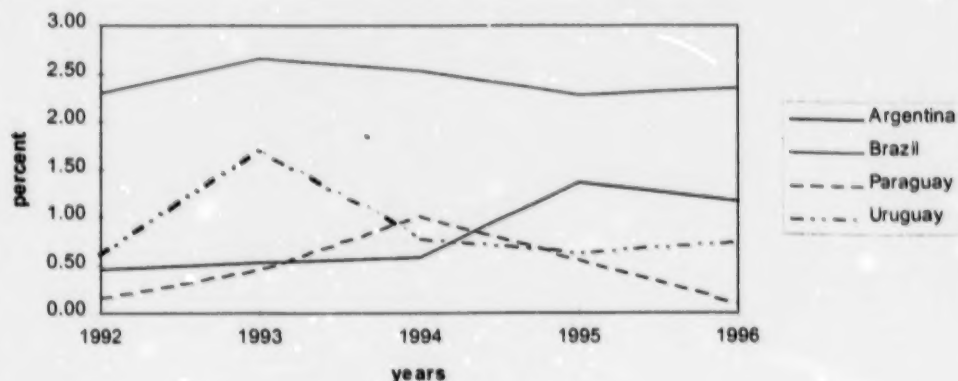
Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Annex 1.01

Canadian Share of Import Markets in Mercosur Countries

	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	0.46	0.52	0.58	1.36	1.16
Brazil	2.29	2.65	2.52	2.27	2.35
Paraguay	0.16	0.46	1.02	0.57	0.11
Uruguay	0.60	1.71	0.79	0.63	0.75

Canadian Share of Mercosur Import Market

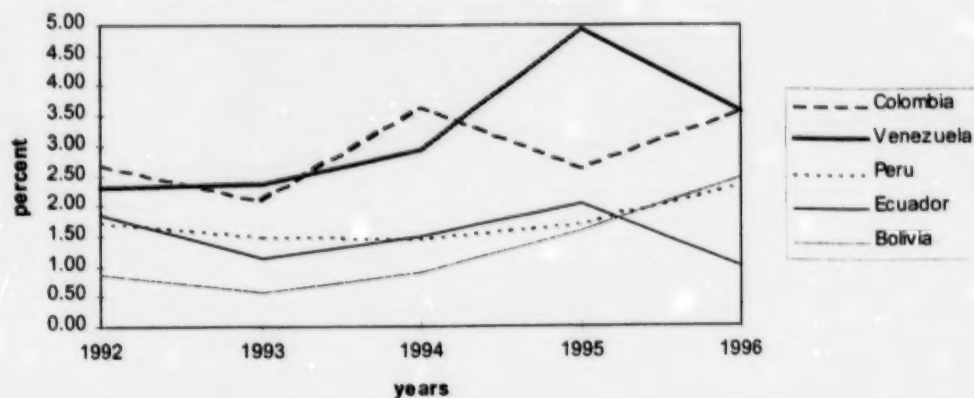


Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Canadian Share of Import Market of Andean Countries

	1992	1993	1994	1995	1996
Colombia	2.69	2.11	3.67	2.63	3.57
Venezuela	2.29	2.38	2.95	4.95	3.57
Peru	1.74	1.50	1.47	1.70	2.35
Ecuador	1.87	1.14	1.49	2.03	0.97
Bolivia	0.88	0.58	0.91	1.59	2.45

Canada's Share of Andean Import Market



Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

CARICOM

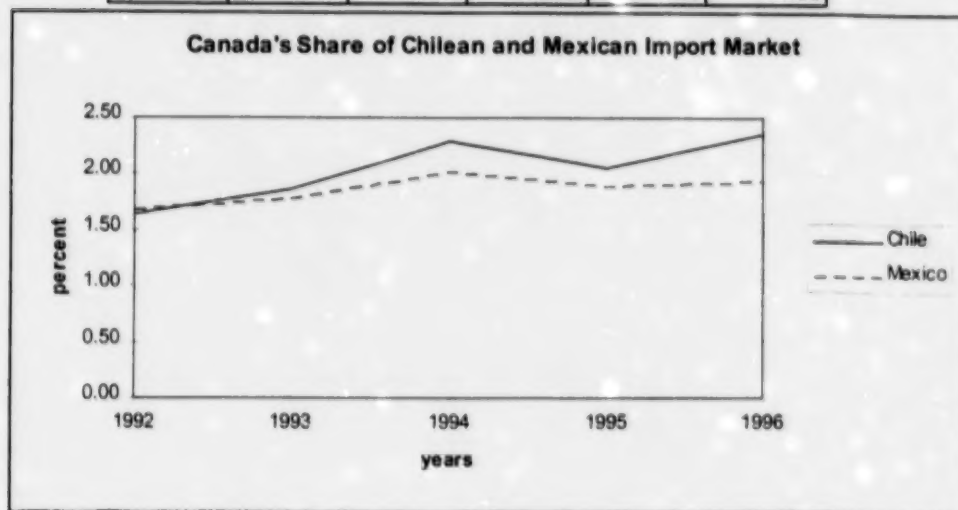
	1992	1993	1994	1995	1996	Avg. Growth
European U	1547	2565	1734	1990	2561	19.22%
World	7991	9809	8114	9054	10995	9.62%
<i>percent</i>	19.36	26.15	21.37	21.98	23.29	6.41%
Japan	686	844	817	394	1093	36.37%
World	7991	9809	8114	9054	10995	9.62%
<i>percent</i>	8.58	8.60	10.07	4.35	9.94	22.23%
U.S.	3248	3606	3073	3990	4231	8.03%
World	7991	9809	8114	9054	10995	9.62%
<i>percent</i>	40.65	36.76	37.87	44.07	38.48	-0.71%
Canada	205	208	204	222	185	-2.08%
World	7991	9809	8114	9054	10995	9.62%
<i>percent</i>	2.57	2.12	2.51	2.45	1.68	-8.16%

Note: CARICOM figures do not include
the following countries as data was not available;
Antigua & Barbuda, Monserrat, St. Kitts & St. Nevis, and St. Lucia

Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Canadian Share of Chilean and Mexican Import Market

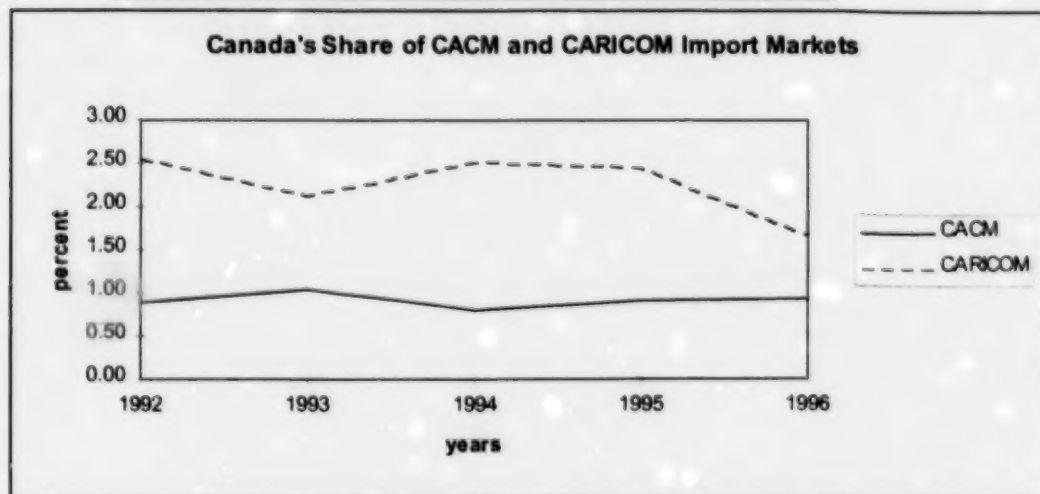
	1992	1993	1994	1995	1996
Chile	1.64	1.86	2.29	2.05	2.35
Mexico	1.69	1.78	2.02	1.90	1.95



Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Canadian Share of CACM and CARICOM Countries' Import Markets

	1992	1993	1994	1995	1996
CACM	0.89	1.05	0.80	0.90	0.94
CARICOM	2.57	2.12	2.51	2.45	1.68



Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

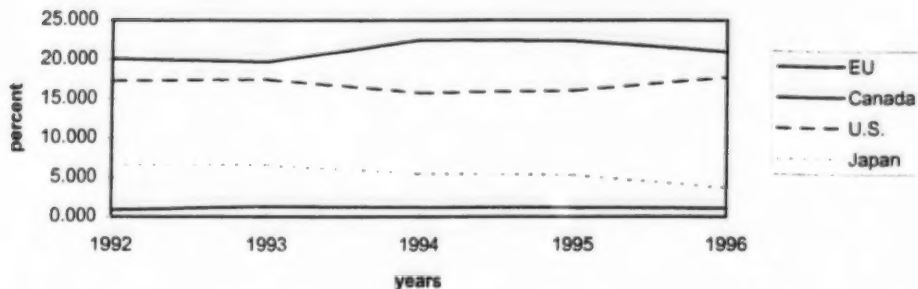
Note: Data was not available for the following countries thus CARICOM figures do not include; Antigua & Barbuda, Monserrat, St. Kitts & St. Nevis and St. Lucia.

Annex 1.02

Quad Countries' Import Market Share in Mercosur Countries

	1992	1993	1994	1995	1996
EU	20.113	19.752	22.520	22.409	21.044
Canada	0.876	1.336	1.229	1.207	1.093
U.S.	17.288	17.513	15.790	16.067	17.802
Japan	6.574	6.565	5.451	5.285	3.624

Quad Countries' Import Market Share in Mercosur Countries

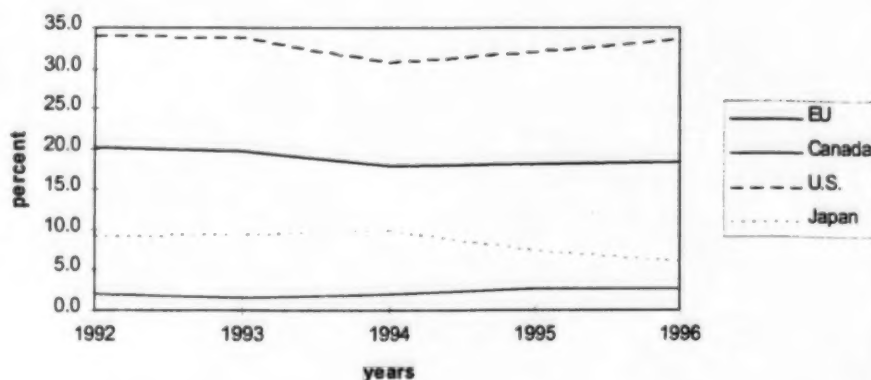


Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Quad Countries' Share of Andean Import Markets

	1992	1993	1994	1995	1996
EU	20.05	19.69	17.95	18.14	18.43
Canada	1.89	1.54	2.10	2.58	2.58
U.S.	34.01	33.87	30.77	32.02	33.66
Japan	9.25	9.56	10.00	7.57	6.18

Quad Countries' Share of Andean Import Markets

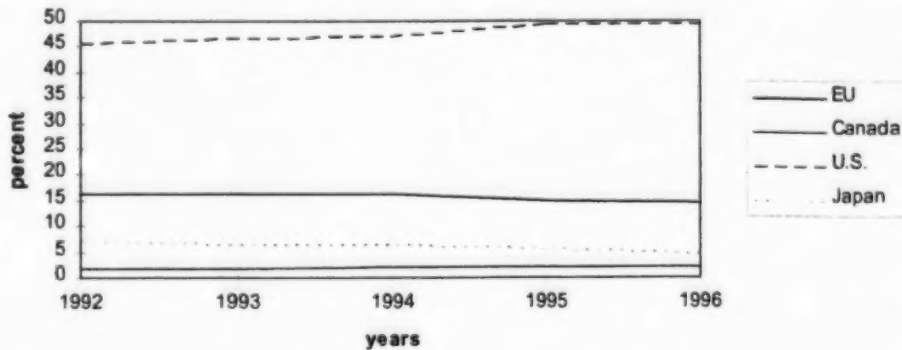


Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Quad Countries' Share of Chilean and Mexican Import Markets

	1992	1993	1994	1995	1996
EU	16.44	16.48	16.47	14.92	14.52
Canada	1.67	1.82	2.15	1.97	2.15
U.S.	45.70	46.93	47.32	49.61	49.64
Japan	7.34	6.61	6.75	5.79	4.92

Quad Countries' Share of Chilean and Mexican Import Markets

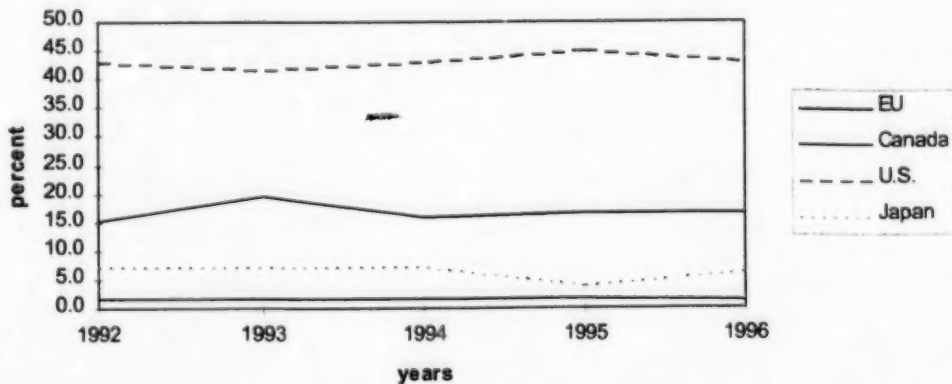


Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Quad Countries Share of CACM and CARICOM Import Markets

	1992	1993	1994	1995	1996
EU	15.11	19.59	16.01	16.54	16.50
Canada	1.73	1.59	1.66	1.68	1.31
U.S.	43.02	41.69	43.00	45.16	42.95
Japan	7.17	7.30	7.13	4.02	6.45

Quad Countries' Share of CACM and CARICOM Import Markets

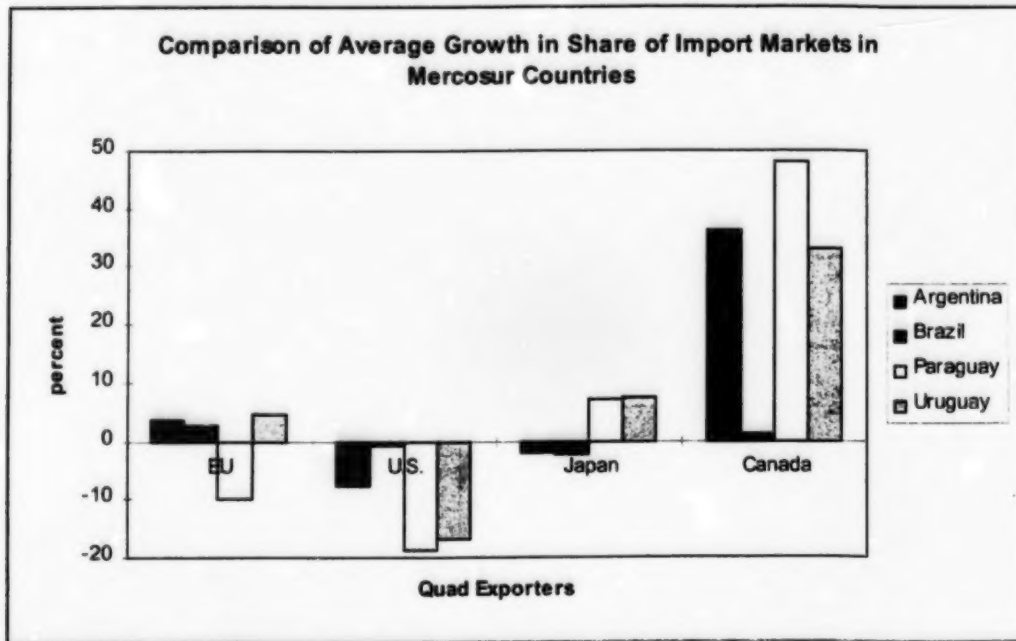


Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Annex 1.03

Comparison of Average Growth over 1992-1996 in Share of Import Markets
in Mercosur Countries

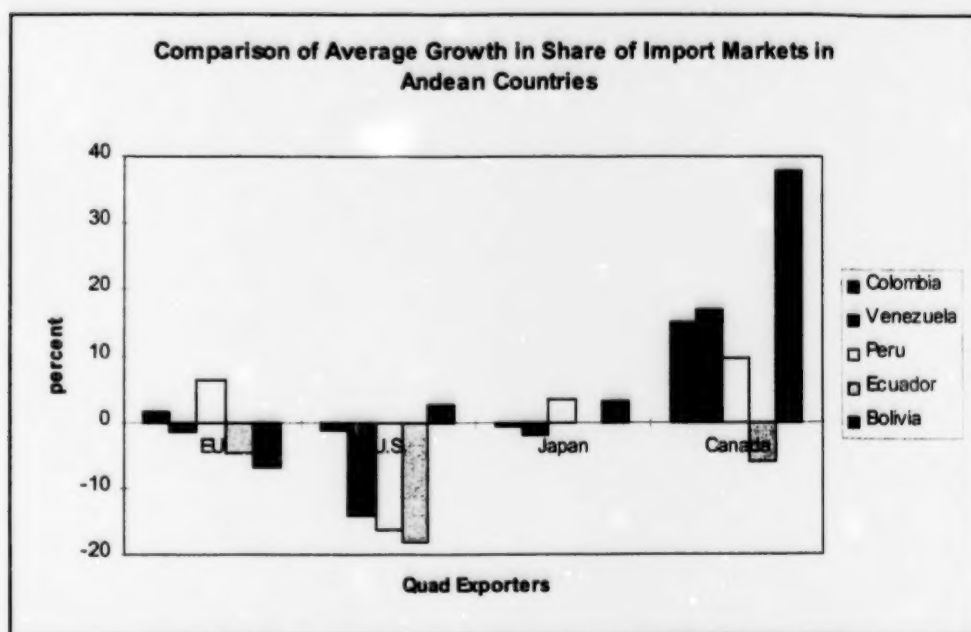
	EU	U.S.	Japan	Canada
Argentina	3.61	-7.55	-1.93	36.16
Brazil	2.69	-0.63	-2.34	1.07
Paraguay	-9.94	-18.83	7.21	48.05
Uruguay	4.61	-16.71	7.47	32.86



Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Comparison of Average Growth of 1992-1996 in Share of Import Market in Andean Countries

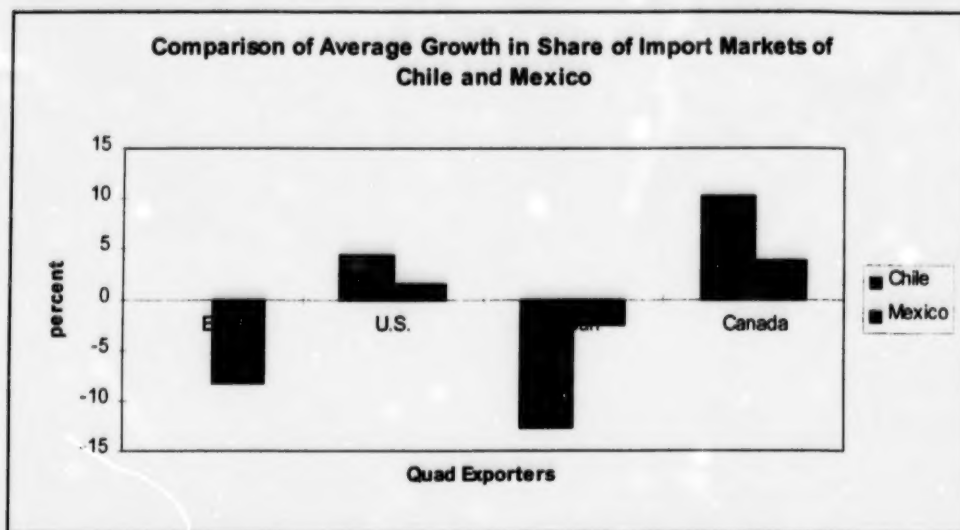
	EU	U.S.	Japan	Canada
Colombia	1.55	-1.22	-0.74	14.9
Venezuela	-1.44	-14.13	-1.96	16.89
Peru	6.3	-16.35	3.49	9.54
Ecuador	-4.57	-18	-0.02	-5.99
Bolivia	-6.94	2.65	3.11	37.81



Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Comparison of Average Growth over 1992-1996 in Chilean and Mexican Import Markets

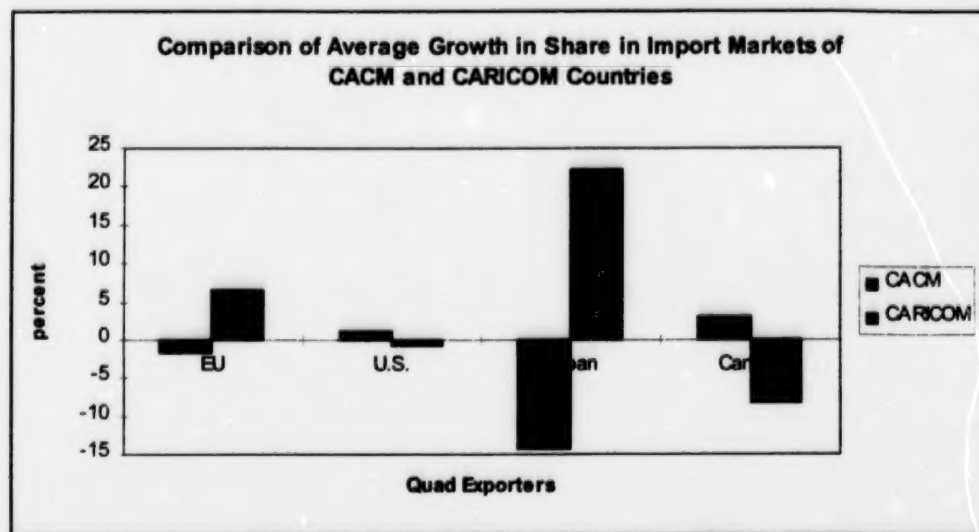
	EU	U.S.	Japan	Canada
Chile	-0.16	4.34	-12.73	10.12
Mexico	-8.3	1.49	-2.57	3.81



Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Comparison of Average Growth in Share of Import Markets in CACM and CARICOM Countries

	EU	U.S.	Japan	Canada
CACM	-1.67	1.15	-14.34	2.93
CARICOM	6.41	-0.71	22.23	-8.16



Source: Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, 1997.

Annex 2

Canada Imports from Thirteen Countries/Regions (Millions U.S.\$)

	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	93	90	226	122	137
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.07%	0.07%	0.15%	0.07%	0.08%
Brazil	590	608	700	750	817
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.47%	0.45%	0.46%	0.46%	0.48%
Chile	150	163	172	202	251
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.12%	0.12%	0.11%	0.12%	0.15%
Mexico	2,207	2,665	3,126	3,774	4,281
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	1.77%	1.98%	2.06%	2.31%	2.52%
Colombia	108	134	187	270	218
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.09%	0.10%	0.12%	0.17%	0.13%
Venezuela	282	272	361	462	502
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.23%	0.20%	0.24%	0.28%	0.30%
Peru	79	49	70	70	93
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.06%	0.04%	0.05%	0.04%	0.05%
Ecuador	89	100	92	100	94
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.07%	0.07%	0.06%	0.06%	0.06%
Bolivia	4	7	10	16	13
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.00%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%
Paraguay	1	1	1	3	2
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Uruguay	17	19	18	18	25
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
CACM	198	176	227	263	248
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.16%	0.13%	0.15%	0.16%	0.15%
CARICOM	259	321	374	329	408
World	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	0.21%	0.24%	0.25%	0.20%	0.24%

Source: IMF Direction of Trade Statistics Yearbook 1997

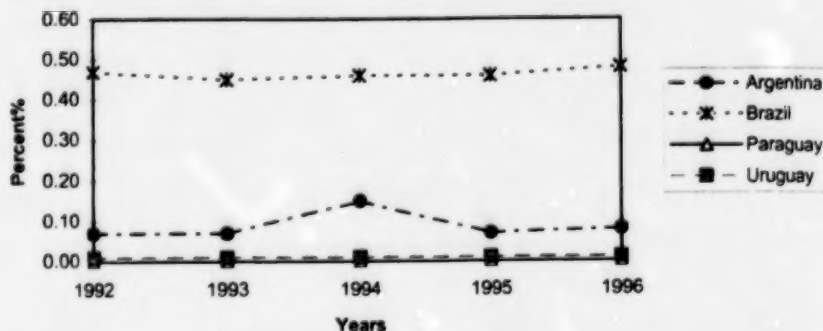
	1992	1993	1994	1995	1996
Costa Rica	109	100	110	119	108
El Salvador	10	13	29	32	20
Guatemala	34	36	53	68	76
Honduras	18	14	28	36	37
Nicaragua	27	13	7	8	7
CACM	198	176	227	263	248
Antigua & Barbuda	0	0	0	9	1
Bahamas	41	27	33	12	17
Barbados	5	7	11	12	12
Belize	6	9	13	9	6
Dominica	0	4	1	7	1
Guyana	32	117	148	125	150
Grenada	0	0	0	0	0
Jamaica	143	140	155	138	175
Montserrat	0	0	0	0	0
St. Kitts/Nevis	0	0	1	2	2
St. Lucia	0	0	0	1	1
St. Vincent & the Gren.	0	0	0	0	0
Suriname	0	0	0	0	9
Trinidad & Tobago	32	17	12	14	34
CARICOM	259	321	374	329	408

Source: IMF Direction of Trade Statistics Yearbook 1997

**Share of Canadian Import Market from MERCOSUR Countries
(Percent)**

	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	0.07	0.07	0.15	0.07	0.08
Brazil	0.47	0.45	0.46	0.46	0.48
Paraguay	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Uruguay	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01

Share of Canadian imports market from MERCOSUR

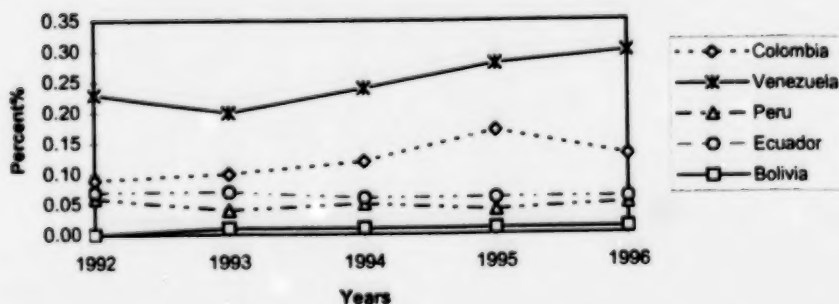


Source: IMF Direction of Trade Statistics Yearbook 1997

**Share of Canadian Imports Market from the Andean Countries
(Percent)**

	1992	1993	1994	1995	1996
Colombia	0.09	0.10	0.12	0.17	0.13
Venezuela	0.23	0.20	0.24	0.28	0.30
Peru	0.06	0.04	0.05	0.04	0.05
Ecuador	0.07	0.07	0.06	0.06	0.06
Bolivia	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01

Share of Canadian Imports Market from the Andean Countries

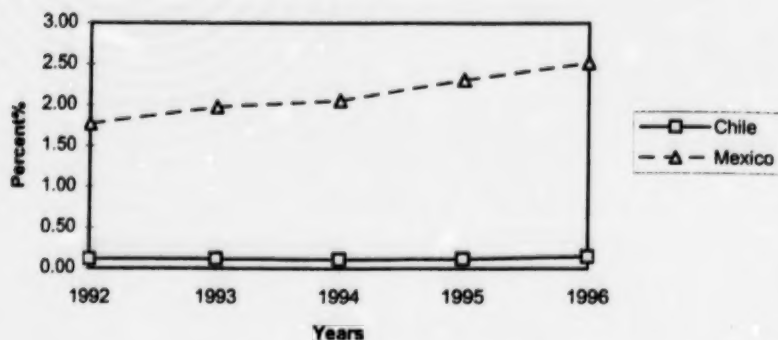


Source: IMF Direction of Trade Statistics Yearbook 1997

Share of Canadian Imports Market from Chile and Mexico
(Percent)

	1992	1993	1994	1995	1996
Chile	0.12	0.12	0.11	0.12	0.15
Mexico	1.77	1.98	2.06	2.31	2.52

Share of Canadian Imports Market from Chile and Mexico

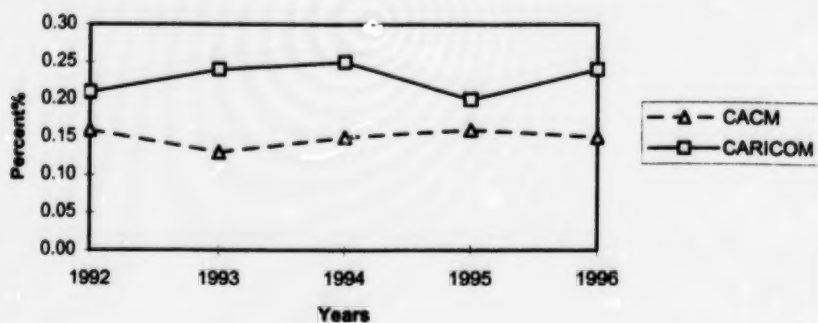


Source: IMF Direction of Trade Statistics Yearbook 1997

Share of Canadian Imports Market from CACM and CARICOM
(Percent)

	1992	1993	1994	1995	1996
CACM	0.16	0.13	0.15	0.16	0.15
CARICOM	0.21	0.24	0.25	0.20	0.24

Share of Canadian Imports Market from CACM and CARICOM



Source: IMF Direction of Trade Statistics Yearbook 1997

Annex 3

Proportion of Canadian Direct Investment Going to Five Countries

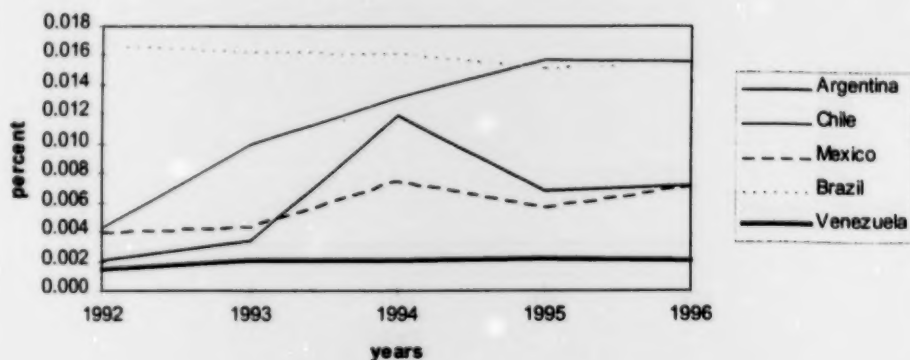
	1992	1993	ann.grow	1994	ann.grow	1995	ann.grow	1996	ann.grow
Argentina	225.432	419.301	46.24%	1707.25	75.44%	1099.41	-35.60%	1259.69	12.72%
Total CDI	111691	122427	8.77%	143039	14.41%	161513	12.92%	177031	8.77%
percent	0.202%	0.342%	41.07%	1.194%	71.31%	0.681%	-42.97%	0.712%	4.34%
Chile	481.698	1225.41	60.69%	1886.46	35.04%	2539.53	34.62%	2757.07	7.89%
Total CDI	111691	122427	8.77%	143039	14.41%	161513	12.92%	177031	8.77%
percent	0.431%	1.001%	56.91%	1.319%	24.11%	1.572%	19.22%	1.557%	-0.96%
Mexico	451	530	14.91%	1072	50.56%	919	-14.27%	1266	27.41%
Total CDI	111691	122427	8.77%	143039	14.41%	161513	12.92%	177031	8.77%
percent	0.404%	0.433%	6.73%	0.749%	42.24%	0.569%	-24.08%	0.715%	20.43%
Brazil	1880	1994	5.72%	2314	13.83%	2457	6.18%	2747	10.56%
Total CDI	111691	122427	8.77%	143039	14.41%	161513	12.92%	177031	8.77%
percent	1.683%	1.629%	-3.35%	1.618%	-0.68%	1.521%	-5.97%	1.552%	1.96%
Venezuela	168	250	32.80%	295	15.25%	348	17.97%	362	3.87%
Total CDI	111691	122427	8.77%	143039	14.41%	161513	12.92%	177031	8.77%
percent	0.150%	0.204%	26.34%	0.206%	0.99%	0.215%	4.47%	0.204%	-5.37%

Source: International Financial Statistics Yearbook, IMF, 1997

Proportion of Canadian Foreign Direct Investment goint to Five Countries

	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	0.202%	0.342%	1.194%	0.681%	0.712%
Chile	0.431%	1.001%	1.319%	1.572%	1.557%
Mexico	0.404%	0.433%	0.749%	0.569%	0.715%
Brazil	1.683%	1.629%	1.618%	1.521%	1.552%
Venezuela	0.150%	0.204%	0.206%	0.215%	0.204%

Proportion of CDI to Five Countries



Source: International Financial Statistics Yearbook, IMF, 1997

COMMENTAIRE D'ANALYSE COMMERCIAL ET ÉCONOMIQUE No. 22



LES INTÉRÊTS ÉCONOMIQUES DU CANADA DANS LA ZLEA

par

Rhoda Caldwell
Analyste des politiques

et

Jane Barrett
Étudiante co-op, Université Concordia

*Direction de l'analyse commerciale
et économique (EET)*

(Juillet 1998)



Les commentaires d'analyse commerciale et économique du MAECI prennent la forme de brefs documents portant sur des questions intéressant les personnes et milieux qui suivent la politique étrangère.
Les lecteurs sont priés de faire parvenir à l'auteur leurs observations ou demandes d'information.
Les opinions exprimées ne traduisent pas forcément celles du gouvernement du Canada.

*Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce International*

**COMMENTAIRE SUR LA POLITIQUE
ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE
NO. 22**

**LES INTÉRÊTS ÉCONOMIQUES DU CANADA
DANS LA ZLEA**

par

**Rhoda Caldwell
Analyste des politiques
et**

**Jane Barrett
Étudiante co-op, Université Concordia**

Direction de l'analyse commerciale et économique (EET)

(Juillet 1998)

Les commentaires d'analyse commerciale et économique ont pour objet de stimuler la discussion sur l'évolution de la situation internationale et les questions connexes chez les fonctionnaires s'occupant de politique étrangère et de commerce extérieur. Les opinions qui y sont exprimées ne sont pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.

**Les intérêts économiques du Canada dans la ZLEA, Rhoda Caldwell et Jane Barrett, Gouvernement du Canada®,
(ministère des Affaires étrangères et du Commerce international) 1998**

ISBN E54-17/22-1998-0-662-27059-2

Les intérêts économiques du Canada dans la ZLEA

I : Introduction

Au sommet de Miami, en décembre 1994, le Canada et 33 autres pays de l'hémisphère se sont engagés à travailler à la mise en place d'une zone de libre-échange des Amériques¹ pour libéraliser le commerce des biens et des services dans tout l'hémisphère d'une façon qui soit conforme aux engagements multilatéraux souscrits dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). En avril dernier, cet engagement a été renouvelé à San José lorsqu'il a été convenu d'entamer d'ici septembre des négociations qui aboutiraient à la création d'une ZLEA d'ici 2005. Cet engagement constitue pour le Canada un pas de plus dans la mise en oeuvre d'une politique commerciale multivectorielle².

Le Canada s'est engagé sur la voie d'arrangements commerciaux régionaux lorsqu'il a amorcé en 1987 des négociations avec son principal partenaire commercial, les États-Unis, en vue de conclure un accord de libre-échange. En concluant effectivement cet accord, le Canada prenait le parti de chercher à négocier des accords commerciaux régionaux tout en continuant à faire avancer la libéralisation du commerce sur le plan multilatéral.

Le présent commentaire vise à analyser et à résumer les intérêts économiques qui motivent le Canada à participer à l'implantation d'une zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). La première section fait un survol de la théorie économique relative aux accords tarifaires préférentiels et fait état de certaines conclusions à cet égard. La section suivante examine les relations commerciales du Canada avec les pays de la ZLEA. Cette analyse est ventilée par bloc commercial ou par marché. La dernière section renferme un examen sommaire des intérêts canadiens, de façon générale et sur une base sectorielle, dans l'instauration d'une ZLEA.

1. Tous les pays de l'hémisphère, à l'exception de Cuba, participeront aux négociations qui ont pour but de mettre en place une ZLEA d'ici 2005.

2. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989 et l'ALENA, le 1^{er} janvier 1994.

II : La donne économique des accords de libre-échange (ou accords tarifaires préférentiels)³

Les coûts et les avantages de l'intégration économique régionale sont bien documentés. On peut généralement les ranger dans les *effets statiques* ou dans les *effets dynamiques* et les envisager sous divers aspects : gains dans l'efficience des marchés, rôle des accords de libre-échange (ALE) dans la promotion des accords commerciaux multilatéraux, impact sur les pays en développement, etc.⁴ Les effets statiques sont ceux qui découlent immédiatement de l'intégration économique *de jure* résultant de la suppression d'obstacles tarifaires qui ne sont pas remplacés par des tarifs plus élevés pour les non-participants et par des obstacles non tarifaires. « À court terme, l'élimination des obstacles tarifaires entraîne une nouvelle répartition permanente des ressources existantes (effets statiques). De tels effets sont bénéfiques s'ils permettent de remplacer la production intérieure inefficace par des importations à faible coût (création de commerce). Ils peuvent cependant être réducteurs de bien-être s'ils entraînent le remplacement d'importations à faible coût provenant de l'extérieur de la ZLE par des sources d'approvisionnement moins efficaces à l'intérieur de la ZLE (réorientation du commerce). À ce calcul de base, il faut ajouter les coûts d'ajustement de transition liés à la nouvelle répartition de ressources⁵. »

De façon générale, on estime que les avantages d'une ZLE augmentent : 1) plus les obstacles au commerce sont élevés avant sa formation; 2) plus les barrières applicables au reste du monde sont basses après sa formation; 3) plus les flux commerciaux sont élevés avant sa formation; 4) plus le marché intégré est grand après sa formation; 5) plus la proximité géographique de ses membres est grande. L'intensité de ces effets commerciaux dépend aussi de l'ampleur de la baisse du

3. Pour mieux situer la terminologie : les accords commerciaux régionaux peuvent correspondre à divers types d'arrangements, allant de petites marges de préférence à l'intégration économique complète. On peut distinguer cinq niveaux : arrangements commerciaux préférentiels, zones de libre-échange, unions douanières, marchés communs et unions économiques. Tiré de Frankel, Jeffrey A. in Regional Trading Blocs: In the World Economic System, Institute for International Economics, 1997, p. 12.

4. Pour un résumé de la description narrative de ces effets dans le contexte d'une zone, composée uniquement de pays en développement, la zone de libre-échange de l'ASEAN, voir Micheal G. Plummer, « ASEAN and the Theory of Regional Economic Integration » p. 204-207, ASEAN Economic Bulletin, vol. 14:2, novembre 1997.

5. Sylvia Saborio « The Long and Winding Road from Anchorage to Patagonia » in The Promise and The Promise: Free Trade in the Americas, Overseas Development Council 1992, p. 21.

prix des importations que génèrent les réductions tarifaires et de la sensibilité de l'offre et de la demande aux changements de prix dans les marchés respectifs des pays visés⁶.

À plus long terme, les ZLE favorisent le taux de croissance de leurs membres (effets dynamiques) en influençant les décisions des investisseurs et l'efficacité avec laquelle les ressources sont utilisées ainsi qu'en exerçant un effet distributif entre leurs membres. Bien qu'ils soient généralement moins bien compris et beaucoup plus difficiles à quantifier, les effets dynamiques sont réputés avoir beaucoup plus d'importance que les effets statiques, à court terme, définis précédemment. Selon une récente étude de l'APEC :

« La libéralisation des échanges commerciaux et l'intégration des marchés accroissent de façon dynamique la concurrence, favorisent une spécialisation plus rationnelle de la production à l'échelle internationale et améliorent la diffusion internationale des innovations et du savoir. L'élargissement des marchés peut aussi se traduire par des rentrées accrues générées par les innovations et, par voie de conséquence, une plus grande incitation à innover. De plus, la libéralisation peut créer un meilleur environnement pour l'épargne et l'investissement. Ces effets peuvent, à leur tour, avoir à moyen et long termes des incidences importantes sur le développement et la croissance économiques⁷. »

L'influence des ZLE ne se fait pas sentir que sur leurs membres; les revenus qu'elles génèrent augmentent la demande pour les exportations de non-membres. Toutefois, l'étude de l'APEC fait état de la difficulté de cerner certains des effets dynamiques de la libéralisation des échanges commerciaux dans une étude empirique. Elle conclut :

« De fait, les impacts attendus produits par le modèle peuvent ne pas se matérialiser pleinement si ce processus d'ajustement ne fonctionne pas bien. Les politiques de réglementation et de concurrence sont donc importantes pour assurer le bon fonctionnement des mécanismes de

6. José Manuel Salazar-Xirinachs en collaboration avec Eduardo Lizano « Free Trade in the Americas: A Latin American Perspective » in The Premise and The Promise: Free Trade in The Americas, ODC 1992, p. 77.

7. The Impact of Trade Liberalization in APEC, Report by the Economic Committee, Asia-Pacific Economic Cooperation, novembre 1997, p. 10.

marché. Les gouvernements peuvent aussi jouer un rôle crucial dans la réduction des coûts de la transition des emplois grâce, par exemple, à la formation et à l'éducation⁸. »

En termes d'ajustement, les coûts ainsi que les gains qui peuvent en résulter pour les pays moins avancés en particulier peuvent être substantiels. L'exploitation efficace de nouveaux débouchés commande un certain degré de compétitivité internationale. La capacité des entreprises de saisir les occasions qui se présentent dans les pays en développement peut toutefois être entravée par des contraintes d'approvisionnement, c.-à-d. des infrastructures inadéquates, des marchés de capitaux segmentés et inefficaces, des compétences insuffisantes en matière de gestion et de technologies ainsi que d'autres insuffisances institutionnelles. Certains analystes en sont arrivés à la conclusion suivante : « Les pays qui ont des structures productives faibles ont deux options fondamentales : 1) étirer le plus possible le calendrier de la libéralisation du commerce afin d'étaler les coûts d'ajustement dans le temps ou 2) accélérer le processus de transformation par une ouverture rapide de façon à maximiser le flux de nouveaux investissements dans les activités d'exportation⁹. »

Dans le contexte d'une ZLE de l'hémisphère occidental, un accord entre les pays développés et en développement créera au niveau de l'ajustement structurel des pressions aussi bien que des occasions. Un tel accord suppose que les politiques nationales de développement seront soumises à des contraintes, par exemple en ce qui concerne l'utilisation de subventions et d'incitations fiscales pour atteindre certains objectifs de développement. Des pressions accrues pourraient s'exercer en faveur de la conformité à des normes internationales ayant leur origine en Amérique du Nord. Vu l'asymétrie de la relation, les pays d'Amérique latine qui bénéficient actuellement d'un niveau beaucoup plus élevé de protection devront assumer le fardeau de l'ajustement économique, social et législatif¹⁰.

Pour ce qui est de la mise en oeuvre d'un tel accord, des économistes ont défini, dans une certaine mesure, la combinaison appropriée de politiques macroéconomiques que les économies en développement devraient adopter pour assurer une transition la plus douce possible. En outre, la séquence des mesures de

8. *Ibid*, p. iv.

9. *Op.cit.*, Salazar-Xirinachs et Lizano, p. 78.

10. Les effets dynamiques du libre-échange dans l'hémisphère occidental sont analysés par Sylvia Saborio dans The Premise and the Promise: Free Trade in the Americas, ODC 1992.

politique est cruciale pour le succès des efforts de libéralisation. Ces mesures sont¹¹ :

1. La suppression des restrictions à l'importation, qui devrait s'accompagner d'une dévaluation monétaire compensatoire pour prévenir toute hausse subite des importations et améliorer la profitabilité des exportations. Un ingrédient clé d'une libéralisation réussie est le maintien d'un taux de change réel compétitif et stable (mais pas forcément constant).
2. L'équilibre fiscal et la modération monétaire comme préalables de l'élimination réussie du contrôle des changes. Tant qu'il y aura un déficit financier, il faudra un contrôle des changes pour contrer la fuite des capitaux et les déséquilibres du compte de capital.
3. La libéralisation du compte courant avant celle du compte de capital. L'élimination du contrôle des changes alors qu'il subsiste d'importantes distorsions sur les marchés financiers et sur les marchés des produits pourrait être très déstabilisante.
4. La réforme fondamentale des finances internes avant la libéralisation du compte de capital. S'il persiste une répression financière substantielle sous la forme de faibles taux d'intérêt intérieurs, l'élimination du contrôle des changes permettra une fuite incontrôlée des capitaux.
5. La stabilisation comme préalable de la libéralisation. Le principal objectif de la libéralisation est d'ajuster les prix relatifs afin de refléter les coûts, et l'inflation réduit le contenu informatif des prix relatifs.

En résumé, une libéralisation réussie exige des taux de change réels stables et compétitifs, une forte dépendance à l'égard de la politique fiscale et monétaire pour réaliser l'équilibre externe, et la neutralité fiscale pour éviter de fausser les taux d'intérêt intérieurs et permettre l'élimination du contrôle des changes¹².

De façon plus générale, un certain nombre d'études ont tenté d'évaluer l'impact économique des ZLE. En ce qui a trait à l'Amérique latine, dans un document de travail de 1993 de la BID sur le commerce dans l'hémisphère occidental, Richard Harris et Peter Robertson ont utilisé un modèle d'équilibre partiel pour calculer les gains statiques d'une ZLE dans l'hémisphère¹³. Leurs résultats sont

11. *Ibid.*

12. *Op. cit.*, Salazar-Xirinachs et Lizano in *The Promise and the Premise*, p. 75-90.

13. Harris, Richard G. et Robertson, Peter E. *Free Trade in the Americas: Estimates on the Impact of a Western Hemisphere Free Trade Area*. Washington, D.C.; Inter-American Development Bank; United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 1993.

reproduits ci-dessous (utilisant trois différentes élasticités de substitution des importations)¹⁴.

Gains statiques au niveau du bien-être résultant d'une ZLE des Amériques			
(% du PIB)			
	Élasticité de substitution des importations		
	$\sigma = 1,5$	$\sigma = 2$	$\sigma = 2,5$
Nord	0,02	0,03	0,04
Sud	1,62	2,16	2,70
<i>Amérique du Sud</i>	1,39	1,85	2,32
<i>Amérique centrale</i>	3,55	4,74	5,92
Argentine	0,44	0,59	0,74
Bolivie	0,67	0,89	1,11
Brésil	2,01	2,69	3,36
Chili	2,54	3,38	4,23
Colombie	8,30	11,07	13,84
Équateur	3,98	5,30	6,63
Pérou	3,35	4,46	5,58
Uruguay	1,21	1,61	2,01
Venezuela	1,56	2,08	2,60

Tiré de Harris, *op. cit.*

14. Les élasticités de substitution représentent l'élasticité de la demande d'importations (ou le taux auquel la quantité demandée change avec le prix des importations) multipliée par la part des importations de l'hémisphère occidental de chaque pays.

Pour ce qui est du Nord (Canada, Mexique et États-Unis), les gains sont relativement faibles (sensiblement inférieurs à 1 % du PIB du Nord). Ce résultat tient à un degré moyen de protection plus bas dans le Nord. Toutefois, on estime que les gains relatifs pour le Sud (Amérique du Sud et Amérique centrale) équivaldraient à entre 2 et 3 % du PNB de la région. Selon les auteurs, ces résultats reflètent un ratio importations/PNB beaucoup plus élevé et de façon générale une protection tarifaire plus grande¹⁵.

Même si, comme il a déjà été signalé, les effets dynamiques sont réputés être plus durables et avoir un impact plus fondamental, Harris et Robertson cherchent dans leur étude à évaluer les gains résultant d'économies d'échelle et de la rationalisation de la fabrication ainsi que des effets des termes de l'échange¹⁶. On estime que ceux-ci sont faibles mais significatifs dans le cas du Nord (Canada, États-Unis et Mexique), soit 1,3 % du PNB. Par contre, ils sont substantiels pour les pays de l'Amérique du Sud, les gains les plus importants allant à la Colombie (17,54 % du PNB) au Brésil (14,68 %) au Pérou (11,43 %) et à l'Équateur (10,77 %). Les auteurs notent que les effets au chapitre du revenu par habitant seront importants dans les pays d'Amérique latine et pourraient entraîner des augmentations substantielles du PIB par habitant sur une période de dix ans. Ils mentionnent le coût de l'ajustement de la main-d'œuvre manufacturière peu qualifiée dans le Nord mais ils ne font pas d'estimation des coûts de transition.

En mai 1997, le Department of Integration and Regional Studies de la Banque interaméricaine de développement a publié un document de travail sur les résultats de sa recherche sur l'intégration économique Nord-Sud dans l'hémisphère. Le document présente les résultats d'une simulation d'un modèle d'équilibre général calculable de différentes approches de l'intégration hémisphérique. Le modèle montre qu'une ZLE globale à l'échelle de l'hémisphère occidental constitue le scénario économique optimal parmi diverses options allant du statu quo à des accessions à l'ALENA et à des arrangements Mercosur « 4 + 1 ». Toutefois, l'étude signale qu'en l'absence de coopération dans l'intérêt public sous la forme d'un mécanisme de négociation crédible, il pourrait se créer un dilemme du prisonnier (dilemme de l'otage). Celui-ci pourrait produire un climat très compétitif où chaque

15. Les auteurs notent que les résultats doivent être traités avec prudence puisqu'ils reposent sur les taux tarifaires de seulement quelques pays. De plus, comme le modèle est basé sur un calcul d'équilibre partiel, il n'est pas possible d'affirmer a priori si ces résultats surévaluent ou sous-évaluent les estimations produites par un modèle approprié d'équilibre général. Enfin, il faut remarquer que l'analyse repose sur les données disponibles jusqu'en 1988.

16. Calculés comme le changement des prix relatifs.

pays recherche des gains à court terme, limités et conflictuels. Les auteurs suggèrent qu'on peut éviter une telle situation en développant des mécanismes et des institutions qui : 1) réduisent à terme l'incertitude des négociations multilatérales et 2) atténuent les coûts économiques dynamiques de l'intégration en finançant des déficits commerciaux sur le long terme et en effectuant des investissements d'ajustement commercial¹⁷.

Sur un tout autre plan, il y a eu plus récemment dans la littérature économique un débat sur la question de savoir si les blocs commerciaux régionaux sont des étapes vers une plus grande libéralisation multilatérale ou des impasses. Jeffrey Frankel, un économiste américain de renom qui fait maintenant partie du President's Economic Council of Advisers, a fait un examen empirique du degré d'ouverture d'un certain nombre de groupes commerciaux régionaux aux échanges à l'extérieur de leur bloc et il a constaté que de tels arrangements pouvaient effectivement constituer des étapes. Il en est arrivé à la conclusion suivante :

« Ainsi, l'effet politique net de la suppression de barrières régionales peut être d'appuyer aussi la libéralisation des échanges avec les non-membres. L'effet d'une plus grande libéralisation a souvent plus que suffi à compenser la réorientation des échanges résultant directement des arrangements régionaux originaux eux-mêmes. Des blocs commerciaux peuvent être des étapes plutôt que des impasses¹⁸. »

Dans une étude de 1998, un économiste principal de la Banque mondiale, Alan Winters, examine l'économie politique du régionalisme dans le contexte du prochain cycle des négociations commerciales multilatérales. Il relève les éléments des accords régionaux qui découragent les progrès vers une plus grande libéralisation multilatérale¹⁹. Il se penche en particulier sur la dynamique de la négociation entre blocs et conclut qu'« en fin de compte, la question de savoir si l'efficacité des négociations se trouvera améliorée du fait que des pays s'unissent

17. Hinojosa-Ojeda, Raúl A., Lewis, Jeffrey D., et Robinson, Sherman, « Convergence and Divergence between NAFTA, Chile and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration », Inter-American Development Bank, Working Paper Series 219, mai 1997, p. ii.

18. Jeffrey A. Frankel, Regional Trading Blocs, Institute for International Economics, 1997, p. 227.

19. L. Alan Winters, « Regionalism and the Next Round of Multilateral Trade Negotiations » présenté en avril 1998 à la conférence de l'IIE « The World Trading System at Fifty: Global Challenges and US Interests » Washington, D.C.

dans le cadre d'arrangements régionaux d'intégration pour ensuite négocier comme un seul bloc est empirique. Certes, beaucoup d'autres choses ont changé également, mais les cycles de négociation du GATT sont devenus beaucoup plus longs une fois que la CEE a été bien établie²⁰. »

III : La réalité : Le commerce et l'investissement dans les années 1990 du point de vue canadien²¹

Les chiffres reproduits à l'annexe 1 montrent que, si les membres de la triade (États-Unis, UE et Japon) continuent de dominer sur les marchés d'importation de l'hémisphère, le Canada y a néanmoins effectué des percées significatives dans les années 1990. Ainsi, la politique d'engagement actif du Canada dans la région semble avoir un impact positif sur sa performance commerciale²². Si les économies latino-américaines continuent de connaître une croissance régulière et plutôt stable jusque dans le prochain millénaire, le Canada aura beaucoup à gagner en restant activement engagé dans la région, et notamment en travaillant à l'établissement d'une ZLEA.

La part canadienne des importations des marchés de l'hémisphère occidental (excluant les États-Unis) a augmenté durant les années 1990. Par exemple, dans les pays du Mercosur, le Canada a vu sa part du marché argentin passer de moins de 0,5 % en 1992 à un peu plus de 1 % en 1996. Dans les pays du Pacte andin (Colombie, Venezuela, Pérou, Équateur et Bolivie), les perspectives sont encore plus prometteuses, le Canada enregistrant les gains les plus nets sur les marchés de la Colombie et du Venezuela (partenaires de l'accord commercial du G3 avec le Mexique depuis 1995). De 1992 à 1996, notre part des importations du marché péruvien a grimpé de 60 points décimaux (de 1,74% à 2,35 %), et l'accroissement a été encore plus marqué en Bolivie, où le matériel électrique et les céréales sont les principales exportations canadiennes. Dans le cas du Brésil, par contre, il y a eu en 1995 et 1996 une érosion des progrès enregistrés en 1993 et 1994 (annexe 1.01)

20. En ce qui concerne la ZLEA toutefois, il est douteux que les 34 pays négocieraient comme un bloc dans de futures négociations multilatérales.

21. Les données pour la présente analyse ont été tirées du Yearbook 1997 de la Direction des statistiques commerciales du FMI. À des fins d'uniformité, tous les chiffres cités proviennent de la base de données de la direction susmentionnée.

22. À cet égard, la récente visite d'Équipe Canada a aidé à faire connaître les nouvelles occasions qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans la région et à accentuer le profil du Canada dans ces marchés.

On note aussi un recul (de 2,57 % en 1992 à 1,68 % en 1996) pour l'ensemble du Marché commun des Caraïbes (Caricom). Sur ce marché, comme sur le Mercosur, l'Union européenne a sensiblement accru sa part des importations dans les années 1990. La part canadienne du Marché commun d'Amérique centrale (MCAC)²³ a très peu changé durant cette période; une légère augmentation en 1993 a été contrebalancée par une légère diminution en 1994. L'Argentine mise à part, les seuls marchés où des gains importants sont constatés sont le Chili (accroissement annuel moyen de 10,12 % de 1992 à 1996) et le Mexique, où les exportations canadiennes ont atteint un sommet de 2,02 % en 1994 avant que n'éclate la crise financière. (Selon les données de Statistique Canada - la Base de données sur le commerce mondial -, la part canadienne des importations mexicaines a grimpé à 1,95 % en 1996 puis elle a reculé à 1,79 % en 1997.)

La situation décrite plus haut est plutôt encourageante compte tenu du fait que, dans les années 1990, tandis que le Canada intensifiait ses efforts de promotion du commerce et de l'investissement dans la région, les conditions macroéconomiques fondamentales se sont sensiblement améliorées dans plusieurs de ces pays. Même si la part canadienne des importations au Brésil n'a pas augmenté aussi rapidement que celle des autres pays du Cône sud (seules deux années de données sont disponibles depuis l'entrée en vigueur du Mercosur), il ne semble pas que la création du Mercosur ait entraîné une réorientation significative des échanges²⁴ puisque la part canadienne du marché argentin a augmenté considérablement.

Pour voir comment la performance commerciale du Canada dans la région se mesure à celle d'autres pays développés, il est intéressant de comparer la part des exportations du Canada par rapport à celle de ses trois principaux concurrents sur les marchés mondiaux, soit les États-Unis, le Japon et l'Union européenne (aussi dans l'annexe 1). La comparaison, par bloc commercial, des parts respectives montre une croissance considérable de la part canadienne par rapport à celle des autres membres de la Quadrilatérale, dans presque toutes les régions et sous-régions de l'hémisphère. L'augmentation la plus dramatique concerne le Mercosur et le Pacte andin, où la croissance annuelle moyenne de la part du Canada dépasse largement celle des États-Unis et de l'UE. En ce qui a trait au Mercosur, l'UE a accru

23. Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador et Costa Rica.

24. Dans l'étude controversée réalisée pour la Banque mondiale, Alexander Yeats conclut effectivement à une diversion des échanges dans le cas du Mercosur (« Does Mercosur's Trade Performance Justify Concerns About the Effects of Regional Trade Arrangements? » World Bank Economic Review, vol. 12, n° 1, janvier 1998)

sa part du marché du Brésil plus rapidement que le Canada. Mais la croissance moyenne de la part du Canada dans les trois autres pays dépasse de loin celle de l'UE. Quant au Pacte andin, le taux de croissance est supérieur à celui des autres membres de la Quadrilatérale dans tous les pays à l'exception de l'Équateur, où il a diminué de 5,99 % durant la période. Tandis que la part canadienne des marchés chilien et mexicain a augmenté de 10,12 % et 3,81 % respectivement, celle des États-Unis ne s'est accrue que de 4,34 % et 1,49 %; et la part de l'UE et du Japon a même décliné. La part canadienne des marchés du MCAC a grimpé de 2,93 % alors qu'elle a reculé de 8,16 % dans le cas des pays du Caricom. Le Japon, quant à lui, a vu sa part des marchés du Caricom augmenter de façon dramatique (plus de 22 %) durant cette période.

De façon plus spécifique, lorsque l'on considère les exportations canadiennes par code du SH à deux chiffres, les trois années les plus récentes pour lesquelles nous disposons de données révèlent un accroissement des exportations de biens manufacturés comme les véhicules (autres que ferroviaires) au Mexique, en Argentine, au Chili et au Venezuela. Le Mexique et les marchés du Cône sud prennent une part modeste, mais grandissante, de nos exportations de machines (code 22 du SH). Durant la même période, les pays andins (Bolivie, Venezuela et Équateur) ont augmenté leurs importations de matériel électrique du Canada, en plus de leurs importations de céréales (Pérou, Équateur et Colombie) et de légumes (Équateur et Colombie). En Argentine, les exportations canadiennes ont progressé dans trois des cinq catégories principales, soit les véhicules, le papier et le carton, et les machines.

Par ailleurs, la situation concernant les importations canadiennes en provenance des marchés du Cône sud ou des pays andins a très peu changé durant cette période. Selon les statistiques commerciales du FMI, les importations du Mexique se seraient accrues d'environ 8,41 % par année en moyenne entre 1992 et 1996. Étonnamment, il s'agit surtout de matériel électrique, de machines, ainsi que de mobilier et de literie; les importations de ces produits ont toutes augmenté entre 1995 et 1997 (Nota : le Mexique vient aujourd'hui au quatrième rang des pays qui exportent au Canada, après les États-Unis, le Japon et le Royaume-Uni). Les importations en provenance de la Colombie (principalement du combustible minéral, du pétrole, des épices, du café et du thé) ont progressé de 1992 à 1995 avant de commencer à baisser en 1996. Les importations des marchés des Antilles ont, quant à elles, atteint un sommet en 1994, puis elles ont reculé avant de commencer à remonter en 1995. Globalement, la situation a très peu changé, les importations en provenance de la région représentant en moyenne 2,04 % des importations totales du Canada entre 1992 et 1996 (voir l'annexe 2 pour plus de

détails).

Le volume de certaines de ces importations a plus que doublé durant la période. C'est le cas de divers produits primaires, comme le combustible minéral et le pétrole de l'Équateur, et d'une variété de cuirs, de peaux et de produits chimiques organiques originaires de toute la région. Le Canada importe d'importantes quantités de fruits du Chili, et il a augmenté ses importations de fruits de l'Argentine au cours des trois dernières années.

Comme, d'une part, le Canada importe encore très peu de ces pays et que les tarifs douaniers canadiens auxquels sont assujetties les exportations de bon nombre de pays de l'hémisphère sont déjà peu élevés dans l'ensemble, le fardeau de l'ajustement inhérent à une ZLEA frappera davantage les économies latino-américaines que la nôtre. Une large part des ajustements structurels importants à apporter à l'économie canadienne ont déjà eu lieu avec l'entrée en vigueur de l'ALE et de l'ALENA. Il faudra peut-être par ailleurs procéder à des ajustements structurels particuliers dans des secteurs protégés comme l'agriculture et la construction automobile. De plus, des pressions accrues s'exerceront sur les pays latino-américains pour les amener à se conformer pleinement et de façon transparente à leurs engagements dans le cadre du Cycle d'Uruguay. Là où des pressions d'ajustement s'exerceront, le Canada devra adopter des mesures de politique destinées à faciliter le processus et à réduire au minimum le coût de la transition.

L'évolution de l'investissement canadien dans la région ressemble à celle de la performance commerciale du Canada (voir l'annexe 3). L'investissement direct canadien (IDC) en Argentine, au Brésil, au Chili, au Mexique et au Venezuela représente une partie modeste - mais néanmoins croissante - de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE). La part de l'IDC dans l'IDE global du Chili a connu une croissance rapide durant les années 1990; elle rivalise aujourd'hui avec la part canadienne de l'IDE au Brésil. En Argentine et au Mexique, la part canadienne de l'IDE s'est accrue jusqu'à ce que survienne la crise du peso en 1994, puis elle a décliné avant de reprendre sa progression; en 1997, elle s'établissait à 0,72 % de l'IDE global. Notre investissement direct au Venezuela est resté stable durant les années 1990. Le Canada a maintenant signé des accords bilatéraux d'investissement avec au moins trois pays de l'hémisphère (sans compter l'ALENA et le Chili), et il en négocie actuellement cinq autres, ce qui montre à quel point il se préoccupe d'assurer un accès concurrentiel à ses investissements dans la région.

IV : Le Canada et la ZLEA : objectif 2005

Il ressort d'une analyse sommaire de la performance commerciale du Canada dans les Amériques dans les années 1990 que, si celui-ci reste loin derrière les grands joueurs dans la région, sa part n'en augmente pas moins tandis que celle de ses principaux partenaires commerciaux ne croît pas aussi rapidement ou même diminue²⁵. De plus, les statistiques concernant le Chili et le Mexique illustrent à quel point notre politique commerciale - qui nous a amenés à conclure un accord de libre-échange avec ces deux pays - a réussi à susciter de nouveaux débouchés et à stimuler l'intérêt du secteur privé. Ces statistiques sont aussi un reflet partiel de l'effet positif des accords de libéralisation conclus par le Canada avec le Mexique et le Chili qui sont, pour la communauté des affaires, une sorte de feu vert, le signal de nouvelles possibilités d'expansion commerciale.

Les objectifs canadiens concernant la ZLEA, tel qu'énoncés par le ministre du Commerce international²⁶, sont d'entreprendre d'ici à septembre des négociations globales et détaillées en vue de parvenir à un accord instaurant un régime transparent, fondé sur des règles et assorti d'un mécanisme de règlement des différends qui garantit un traitement égal à tous les partenaires de l'accord. Les préoccupations des petites économies seront prises en compte, et les pays tiendront des consultations officielles avec divers groupes d'intérêt à l'intérieur de leurs sociétés respectives. À ce dernier égard, les ministres du Commerce ont convenu de créer un comité de la ZLEA chargé de recevoir et de transmettre aux gouvernements les opinions et les préoccupations de divers groupes d'intérêt, y compris des représentants du monde des affaires²⁷, des syndicats et des milieux environnementaux, universitaires et autres. Ce « comité de représentants gouvernementaux sur la société civile » fera rapport aux ministres et intégrera dans le processus décisionnel la dimension sociale de l'accord commercial envisagé. Un

25. Il faut toutefois préciser que le Tarif extérieur commun (dans le cas du Brésil) a peut-être eu un impact négatif sur notre position concurrentielle dans les marchés du Mercosur. Il s'ensuit que la création d'une zone hémisphérique de libre-échange pourrait nous mettre davantage sur un pied d'égalité avec les autres membres du Mercosur.

26. Allocution de l'honorable Sergio Marchi, ministre du Commerce international, à la quatrième réunion des ministres du Commerce de l'hémisphère occidental à San José, Costa Rica, le 19 mars 1998. Le texte de l'allocution est disponible sur le site Internet du ministère (http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/statements/98_state/98_018f.htm)

27. La communauté des affaires peut faire part de ses préoccupations aux ministres par l'entremise du Forum des affaires des Amériques.

autre comité examinera les questions liées au « commerce électronique »²⁸.

À mesure que les marchés du Cône sud prendront de l'expansion et que leurs sociétés deviendront plus prospères, ils deviendront vraisemblablement une destination importante des exportations et de l'investissement canadiens, ainsi qu'une source d'investissement²⁹. Il existe en particulier une compatibilité entre leurs industries de ressources et les compétences canadiennes dans les secteurs pétrolier et gazier, minier et agroalimentaire. La technologie canadienne relative à l'infrastructure des transports et des communications risque d'être spécialement en demande à mesure que ces pays se développeront et qu'ils investiront dans la modernisation de leurs systèmes.

Plus spécifiquement, un examen des principales exportations du Canada vers les pays du Mercosur et du Pacte andin montre que les tarifs douaniers persistent à la hausse dans plusieurs des secteurs clés d'exportation auxquels le Canada s'intéresse ou pourrait s'intéresser. Par exemple, les produits canadiens du papier sont frappés de tarifs allant de 12 à 16 % dans les pays du Mercosur, où les consolidations tarifaires de l'OMC sont considérablement moins élevées dans six catégories du SH à quatre chiffres sur neuf (tarif nul pour les membres de l'OMC).

Une autre industrie qui fait face à des obstacles importants sur les marchés du Mercosur est celle de l'automobile. Au Tarif extérieur commun, qui était d'environ 20 % pour les véhicules motorisés et leurs pièces et qui a été porté à 70 % en mars 1995 en vertu du nouveau régime automobile, s'ajoutent plusieurs mesures spéciales. En fait, cette industrie est l'activité manufacturière qui bénéficie de la plus grande assistance au Brésil³⁰.

Les machines sont une autre catégorie d'exportations qui fait face à des tarifs douaniers assez élevés (de 20 à 25 %) dans plusieurs marchés sud-américains. Le Canada exporte des machines (de divers types) au Pérou, au

28. Plusieurs comités ont été créés par les ministres du Commerce durant leur réunion à Santiago en avril pour traiter de différents dossiers : le Groupe consultatif sur les petites économies, le Comité sur la société civile et le Comité mixte d'experts du gouvernement et du secteur privé sur le commerce électronique.

29. Certaines des économies les plus dynamiques sont déjà de grands investisseurs dans d'autres pays de la région et pourraient devenir une source d'investissement futur pour le Canada.

30. Selon l'Examen de la politique commerciale du Brésil effectué dans le cadre du Mécanisme d'examen des politiques commerciales de l'OMC, le taux de protection effectif est estimé à plus de 250 %.

Venezuela, en Argentine et en Bolivie. Le Tarif extérieur commun des pays andins pour ces exportations varie entre 10 et 15 % (15 à 25 % dans le cas du Pérou). Un meilleur accès de ces exportations pourrait aider les exploitants miniers canadiens, qui sont devenus un investisseur clé dans la région, et il faciliterait le développement de leurs opérations. Même s'ils ne représentent pas pour l'instant une exportation principale pour l'ensemble de la région, les articles en matière plastique sont exportés en nombres de plus en plus grands en Argentine, mais ils continuent d'être frappés de droits de douane de 14 à 18 %. Un meilleur accès de ces produits appuierait le développement de l'industrie canadienne des matières plastiques et des dérivés du pétrole.

Conclusion

Les avantages théoriques des zones de libre-échange exposés dans le présent document peuvent être grosso modo catégorisés en fonction des effets primaires (ou statiques) et secondaires (ou dynamiques), ces derniers se développant sur plusieurs années. C'est pourquoi il pourra s'écouler plus de dix ans avant que le Canada ne retire tous les avantages d'une ZLEA. Les résultats des quelques cinq dernières années montrent que le Canada accroît sa part dans certains des grands marchés de la région à mesure que ceux-ci prennent de l'expansion et, surtout, voient leur « pouvoir d'achat » par habitant augmenter. Dans ces marchés, il y a plusieurs secteurs d'intérêt pour le Canada (produits du papier, machines et automobiles) où les tarifs moyens sont encore beaucoup plus élevés que les nôtres, sans compter les occasions au chapitre des exportations de services.

Les occasions sont nombreuses, mais les défis le sont tout autant. Une intégration plus grande avec les économies d'Amérique latine pourrait exposer de plus en plus l'économie canadienne aux fluctuations du cycle conjoncturel dans la région (bien que la plus grande partie de l'hémisphère soit déjà largement influencée par les cycles conjoncturels aux États-Unis). Une intégration plus grande avec des économies à la structure plus rigide que la nôtre comporte elle aussi des risques. Cela dit, la négociation d'une libéralisation des échanges prendra un certain temps, et bon nombre de ces économies ont déjà entrepris des programmes de réforme (quoique dans une moindre mesure que nous). Tout compte fait, d'un point de vue économique et d'après les données exposées dans le présent commentaire, la négociation d'un libre-échange hémisphérique est dans l'intérêt du Canada.



ANNEXE 1

PART CANADIENNE DES MARCHÉS D'IMPORTATION DE L'HÉMISPHERE OCCIDENTAL

ARGENTINE

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. moy.
Europe	3802	4327	7055	6025	6898	19.19%
Monde	14862	16773	22869	20121	23762	13.82%
Pourcent	25.58	25.80	30.85	29.94	29.03	3.61%
Japon	697	668	620	711	726	1.36%
Monde	14862	16773	22869	20121	23762	13.82%
Pourcent	4.69	3.98	2.71	3.53	3.06	-7.55%
États-Unis	3226	3859	4928	4207	4749	11.39%
Monde	14862	16773	22869	20121	23762	13.82%
Pourcent	21.71	23.01	21.55	20.91	19.99	-1.93%
Canada	68	88	133	274	275	46.73%
Monde	14862	16773	22869	20121	23762	13.82%
Pourcent	0.46	0.52	0.58	1.36	1.16	36.16%

CHILI

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. moy.
Europe	2026	2317	2507	3156	3538	15.14%
Monde	9853	10936	11571	15356	17353	15.63%
Pourcent	20.56	21.19	21.67	20.55	20.39	-0.16%
Japon	965	881	1007	1013	950	-0.01%
Monde	9853	10936	11571	15356	17353	15.63%
Pourcent	9.79	8.06	8.70	6.60	5.47	-12.73%
États-Unis	1984	2477	2638	3793	4110	20.87%
Monde	9853	10936	11571	15356	17353	15.63%
Pourcent	20.14	22.65	22.80	24.70	23.68	4.34%
Canada	162	203	265	315	408	26.06%
Monde	9853	10936	11571	15356	17353	15.63%
Pourcent	1.64	1.86	2.29	2.05	2.35	10.12%

COLOMBIE

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. moy.
Europe	1309	1808	2423	2549	2939	23.16%
Monde	6686	9809	11943	13859	14354	22.02%
Pourcent	19.58	18.43	20.29	18.39	20.48	1.55%
Japon	496	928	1142	1046	949	23.12%
Monde	6686	9809	11943	13859	14354	22.02%
Pourcent	7.42	9.46	9.56	7.55	6.61	-1.22%
États-Unis	2572	3489	3837	5418	5195	20.68%
Monde	6686	9809	11943	13859	14354	22.02%
Pourcent	38.47	35.57	32.13	39.09	36.19	-0.74%
Canada	180	207	438	364	512	37.59%
Monde	6686	9809	11943	13859	14354	22.02%
Pourcent	2.69	2.11	3.67	2.63	3.57	14.90%

Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

PÉROU

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. moy.
Europe	577	581	916	1339	1485	28.86%
Monde	3744	4008	5565	7537	7623	20.62%
Pourcent	15.41	14.50	16.46	17.77	19.48	6.30%
Japon	287	271	358	382	280	1.63%
Monde	3744	4008	5565	7537	7623	20.62%
Pourcent	7.67	6.76	6.43	5.07	3.67	-16.35%
États-Unis	1020	1206	1567	2010	2342	23.24%
Monde	3744	4008	5565	7537	7623	20.62%
Pourcent	27.24	30.09	28.16	26.67	30.72	3.49%
Canada	65	60	82	128	179	31.23%
Monde	3744	4008	5565	7537	7623	20.62%
Pourcent	1.74	1.50	1.47	1.70	2.35	9.54%

BOLIVIE

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. moy
Europe	248	228	181	277	246	3.29%
Monde	1137	1205	1207	1448	1635	9.76%
Pourcent	21.81	18.92	15.00	19.13	15.05	-6.94%
Japon	135	130	174	180	203	11.59%
Monde	1137	1205	1207	1448	1635	9.76%
Pourcent	11.87	10.79	14.42	12.43	12.42	2.65%
États-Unis	275	292	240	318	430	14.02%
Monde	1137	1205	1207	1448	1635	9.76%
Pourcent	24.19	24.23	19.88	21.96	26.30	3.11%
Canada	10	7	11	23	40	52.54%
Monde	1137	1205	1207	1448	1635	9.76%
Pourcent	0.88	0.58	0.91	1.59	2.45	37.81%

URUGUAY

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. moy
Europe	330	421	576	598	645	19.02%
Monde	2010	2344	2785	2867	3323	13.57%
Pourcent	16.42	17.96	20.68	20.86	19.41	4.61%
Japon	100	120	79	73	72	-5.78%
Monde	2010	2344	2785	2867	3323	13.57%
Pourcent	4.98	5.12	2.84	2.55	2.17	-16.71%
États-Unis	187	225	260	284	406	22.02%
Monde	2010	2344	2785	2867	3323	13.57%
Pourcent	9.30	9.60	9.34	9.91	12.22	7.47%
Canada	12	40	22	18	25	52.26%
Monde	2010	2344	2785	2867	3323	13.57%
Pourcent	0.60	1.71	0.79	0.63	0.75	32.86%

Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

BRÉSIL

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. mp
Europe	4928	6538	8972	13700	15497	33.93%
Monde	20554	28168	33079	49498	58907	30.78%
Pourcent	23.98	23.21	27.12	27.68	26.31	2.69%
Japon	1151	1664	2412	3279	3032	29.48%
Monde	20554	28168	33079	49498	58907	30.78%
Pourcent	5.60	5.91	7.29	6.62	5.15	-0.63%
États-Unis	5041	6619	6804	10454	13016	28.06%
Monde	20554	28168	33079	49498	58907	30.78%
Pourcent	24.53	23.50	20.57	21.12	22.10	-2.34%
Canada	471	747	835	1122	1383	32.00%
Monde	20554	28168	33079	49498	58907	30.78%
Pourcent	2.29	2.65	2.52	2.27	2.35	1.07%

MEXIQUE

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. mp
Europe	7651	7701	8952	6728	7732	1.74%
Monde	62129	65365	79346	72452	89464	10.35%
Pourcent	12.31	11.78	11.28	9.29	8.64	-8.30%
Japon	3041	3369	3812	3608	3901	6.68%
Monde	62129	65365	79346	72452	89464	10.35%
Pourcent	4.89	5.15	4.80	4.98	4.36	-2.57%
États-Unis	44279	46542	57009	53995	67629	11.89%
Monde	62129	65365	79346	72452	89464	10.35%
Pourcent	71.27	71.20	71.85	74.53	75.59	1.49%
Canada	1052	1163	1600	1374	1744	15.23%
Monde	62129	65365	79346	72452	89464	10.35%
Pourcent	1.69	1.78	2.02	1.90	1.95	3.81%

VENEZUELA

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. mp
Europe	2655	2512	1756	2257	2192	-2.46%
Monde	12342	11271	8277	11199	10827	-0.82%
Pourcent	21.51	22.29	21.22	20.15	20.25	-1.44%
Japon	790	819	443	467	354	-15.25%
Monde	12342	11271	8277	11199	10827	-0.82%
Pourcent	6.40	7.27	5.35	4.17	3.27	-14.13%
États-Unis	5903	5378	3927	4652	4741	-3.87%
Monde	12342	11271	8277	11199	10827	-0.82%
Pourcent	47.83	47.72	47.44	41.54	43.79	-1.96%
Canada	283	268	244	554	386	20.62%
Monde	12342	11271	8277	11199	10827	-0.82%
Pourcent	2.29	2.38	2.95	4.95	3.57	16.89%

Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

ÉQUATEUR

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. mp
Europe	552	621	609	639	748	8.14%
Monde	2516	2553	3622	4193	4419	16.12%
Pourcent	21.94	24.32	16.81	15.24	16.93	-4.57%
Japon	324	345	515	361	218	-3.44%
Monde	2516	2553	3622	4193	4419	16.12%
Pourcent	12.88	13.51	14.22	8.61	4.93	-18.00%
États-Unis	813	810	950	1292	1383	14.99%
Monde	2516	2553	3622	4193	4419	16.12%
Pourcent	32.31	31.73	26.23	30.81	31.30	-0.02%
Canada	47	29	54	85	43	13.98%
Monde	2516	2553	3622	4193	4419	16.12%
Pourcent	1.87	1.14	1.49	2.03	0.97	-5.99%

PARAGUAY

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. mp
Europe	185	183	246	312	329	16.41%
Monde	1278	1520	2153	2797	3489	28.81%
Pourcent	14.48	12.04	11.43	11.15	9.43	-9.94%
Japon	141	171	193	236	144	4.36%
Monde	1278	1520	2153	2797	3489	28.81%
Pourcent	11.03	11.25	8.96	8.44	4.13	-18.83%
États-Unis	174	212	252	345	590	37.16%
Monde	1278	1520	2153	2797	3489	28.81%
Pourcent	13.62	13.95	11.70	12.33	16.91	7.21%
Canada	2	7	22	16	4	90.50%
Monde	1278	1520	2153	2797	3489	28.81%
Pourcent	0.16	0.46	1.02	0.57	0.11	48.05%

MCAC

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. moy.
Europe	968	1310	1175	1512	1365	11.00%
Monde	8906	10061	11036	13617	14055	12.32%
Pourcent	10.87	13.02	10.65	11.10	9.71	-1.67%
Japon	512	603	462	501	417	-3.48%
Monde	8906	10061	11036	13617	14055	12.32%
Pourcent	5.75	5.99	4.19	3.68	2.97	-14.34%
États-Unis	4042	4690	5311	6297	6665	13.42%
Monde	8906	10061	11036	13617	14055	12.32%
Pourcent	45.39	46.62	48.12	46.24	47.42	1.15%
Canada	79	106	88	123	132	16.07%
Monde	8906	10061	11036	13617	14055	12.32%
Pourcent	0.89	1.05	0.80	0.90	0.94	2.93%

Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

CARICOM

	1992	1993	1994	1995	1996	Croiss. moy
Europe	1547	2565	1734	1990	2561	19.22%
Monde	7991	9809	8114	9054	10995	9.62%
Pourcent	19.36	26.15	21.37	21.98	23.29	6.41%
Japon	686	844	817	394	1093	36.37%
Monde	7991	9809	8114	9054	10995	9.62%
Pourcent	8.58	8.60	10.07	4.35	9.94	22.23%
États-Unis	3248	3606	3073	3990	4231	8.03%
Monde	7991	9809	8114	9054	10995	9.62%
Pourcent	40.65	36.76	37.87	44.07	38.48	-0.71%
Canada	205	208	204	222	185	-2.08%
Monde	7991	9809	8114	9054	10995	9.62%
Pourcent	2.57	2.12	2.51	2.45	1.68	-8.16%

Nota: Les chiffres pour le CARICOM n'englobent pas les pays suivants,
pour lesquels les données étaient pas disponibles: Antigua-et-Barbuda,
Monserat, Saint-Kitts-et-Nevis et Saint-Lucie.

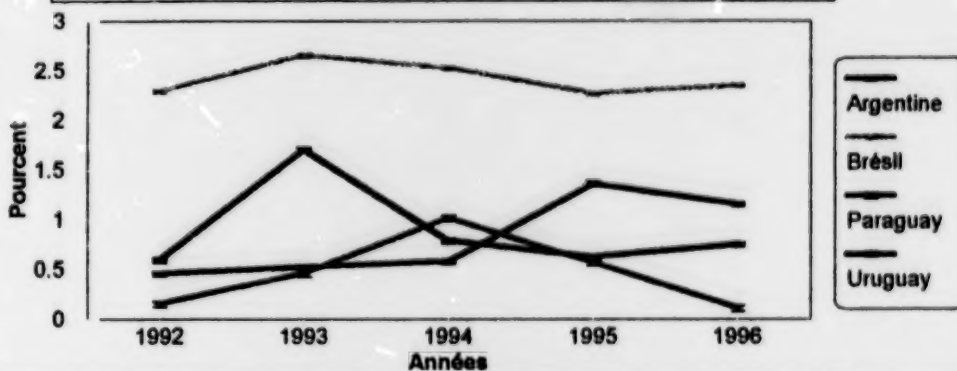
Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

Annexe 1.01

Part canadienne des marchés d'importation dans les pays du Mercosur

	1992	1993	1994	1995	1996
Argentine	0.46	0.52	0.58	1.36	1.16
Brésil	2.29	2.65	2.52	2.27	2.35
Paraguay	0.16	0.46	1.02	0.57	0.11
Uruguay	0.60	1.71	0.79	0.63	0.75

Part canadienne des marchés importation des pays andins

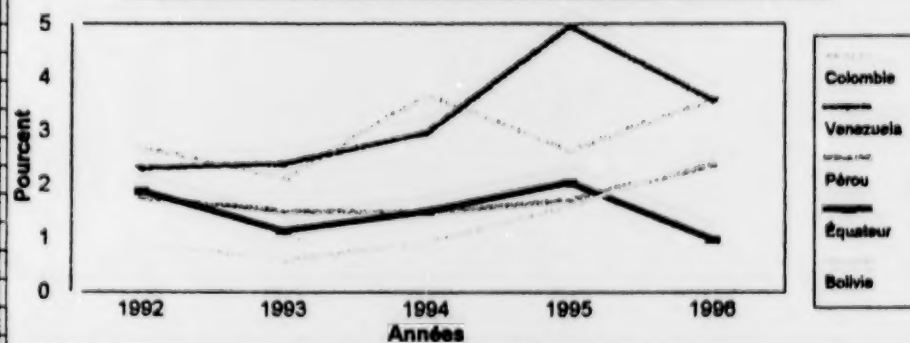


Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

Part canadienne des marchés d'importation des pays andins

	1992	1993	1994	1995	1996
Colombie	2.69	2.11	3.67	2.63	3.57
Venezuela	2.29	2.38	2.95	4.95	3.57
Pérou	1.74	1.50	1.47	1.70	2.35
Équateur	1.87	1.14	1.49	2.03	0.97
Bolivie	0.88	0.58	0.91	1.59	2.45

Part canadienne des marchés d'importation des pays andins

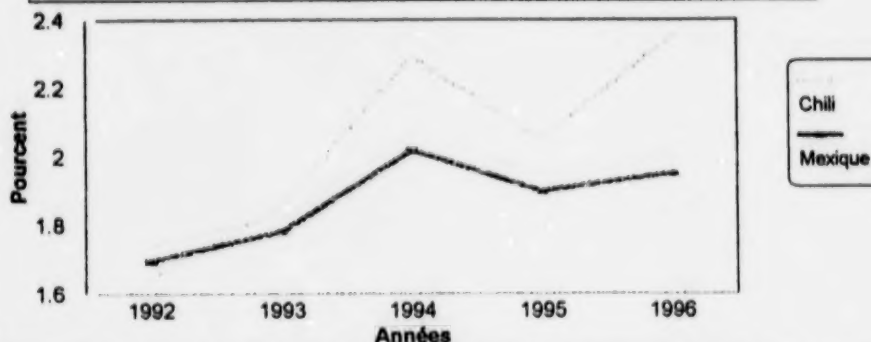


Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

Part canadienne des marchés d'importation du Chili et du Mexique

	1992	1993	1994	1995	1996
Chili	1.64	1.86	2.29	2.05	2.35
Mexique	1.69	1.78	2.02	1.90	1.95

Part canadienne des marchés d'importation du Chili et du

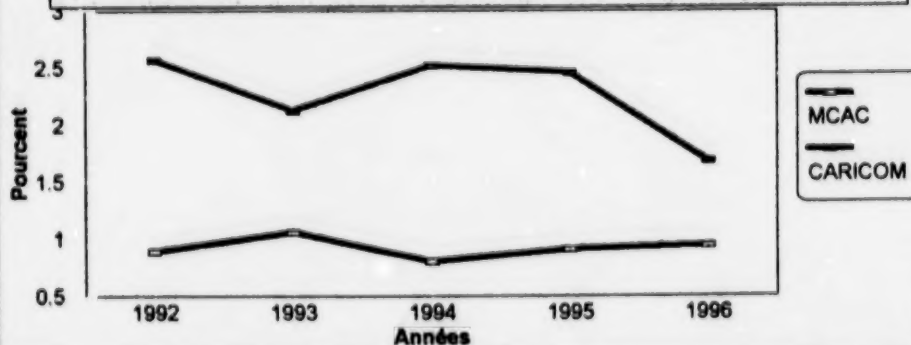


Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

Part canadienne des marchés d'importation du MCAC et du CARICOM

	1992	1993	1994	1995	1996
MCAC	0.89	1.05	0.80	0.90	0.94
CARICOM	2.57	2.12	2.51	2.45	1.68

Part canadienne des marchés d'importation du MCAC et du CARICOM



Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

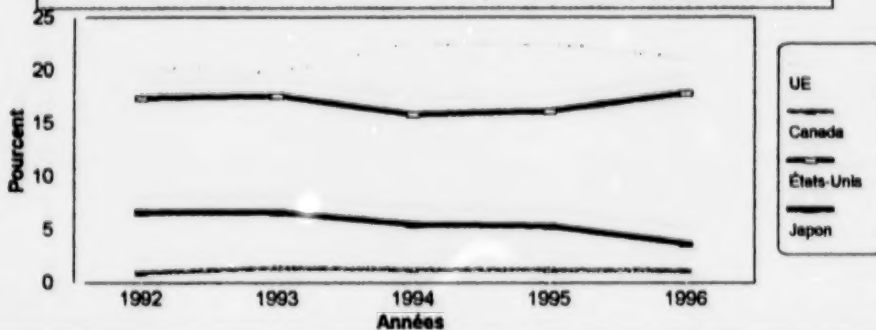
Nota: Les chiffres pour le CARICOM n'englobent pas les pays suivants, pour lesquels les données étaient pas disponibles:
Antigua-et-Barbuda, Monserrat, Saint-Kitts-et-Nevis et Saints-Lucie.

Annexe 1.02

Part des marchés d'importation du Mercosur revenant au pays de la Quadrilatérale

	1992	1993	1994	1995	1996
UE	20.113	19.752	22.520	22.409	21.044
Canada	0.876	1.336	1.229	1.207	1.093
États-Unis	17.288	17.513	15.790	16.067	17.802
Japon	6.574	6.565	5.451	5.285	3.624

Part des marchés d'importation du Mercosur revenant au pays de la Quadrilatérale

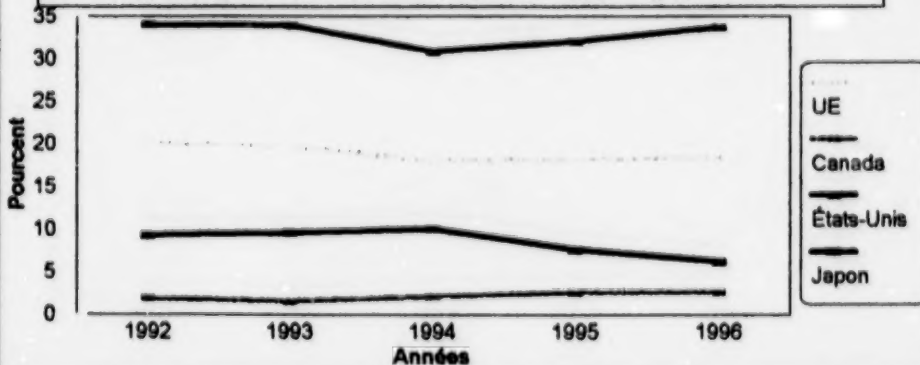


Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

Part des marchés d'importation des pays andins revenant aux pays de la Quadrilatérale

	1992	1993	1994	1995	1996
UE	20.05	19.69	17.95	18.14	18.43
Canada	1.89	1.54	2.10	2.58	2.58
États-Unis	34.01	33.87	30.77	32.02	33.66
Japon	9.25	9.56	10.00	7.57	6.18

Part des marchés d'importation des pays andins revenant aux pays de la

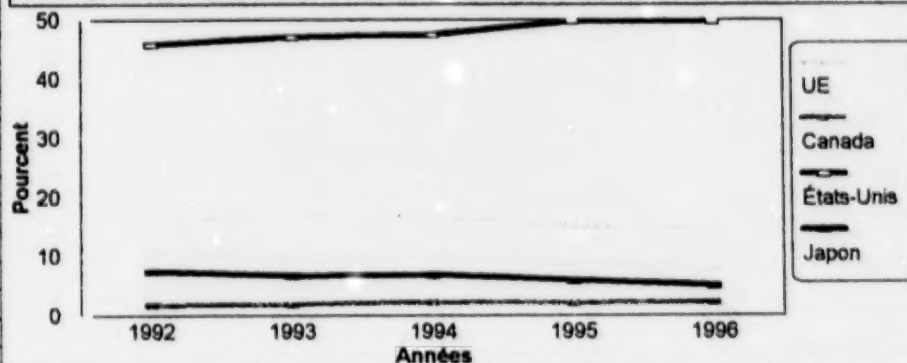


Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

Part des marchés d'importation du Chili et du Mexique revenant aux pays de la Quadri-latérale

	1992	1993	1994	1995	1996
UE	16.44	16.48	16.47	14.92	14.52
Canada	1.67	1.82	2.15	1.97	2.15
États-Unis	45.70	46.93	47.32	49.61	49.64
Japon	7.34	6.61	6.75	5.79	4.92

Part des marchés d'importation du Chili et du Mexique revenant aux pays de la

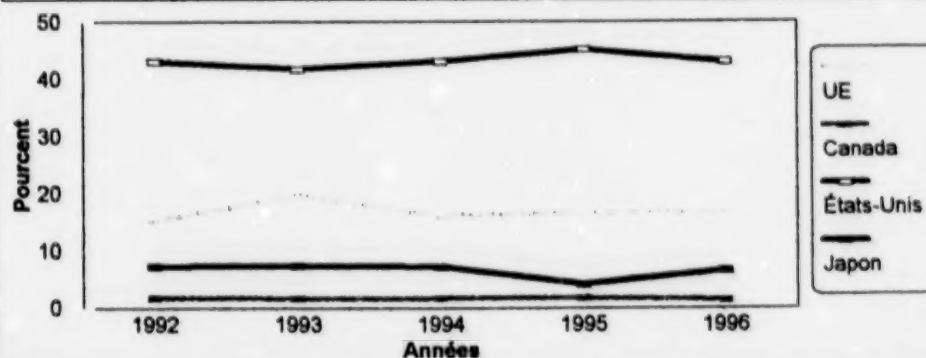


Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

Part des marchés d'importation du MCAC et du CARICOM revenant aux pays de la Quadri-latérale

	1992	1993	1994	1995	1996
UE	15.11	19.59	16.01	16.54	16.50
Canada	1.73	1.59	1.66	1.68	1.31
États-Unis	43.02	41.89	43.00	45.16	42.95
Japon	7.17	7.30	7.13	4.02	6.45

Part des marchés d'importation du MCAC et du CARICOM revenant aux pays de la Quadri-latérale

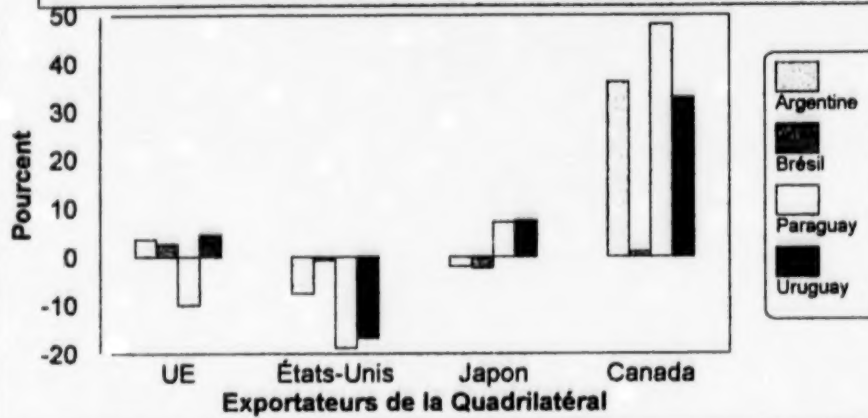


Annexe 1.03

Comparaison de la croissance moyenne (1992-1996) de la part des marchés d'importation des pays du Mercosur

	UE	États-Unis	Japon	Canada
Argentine	3.61	-7.55	-1.93	36.16
Brésil	2.69	-0.63	-2.34	1.07
Paraguay	-9.94	-18.83	7.21	48.05
Uruguay	4.61	-16.71	7.47	32.86

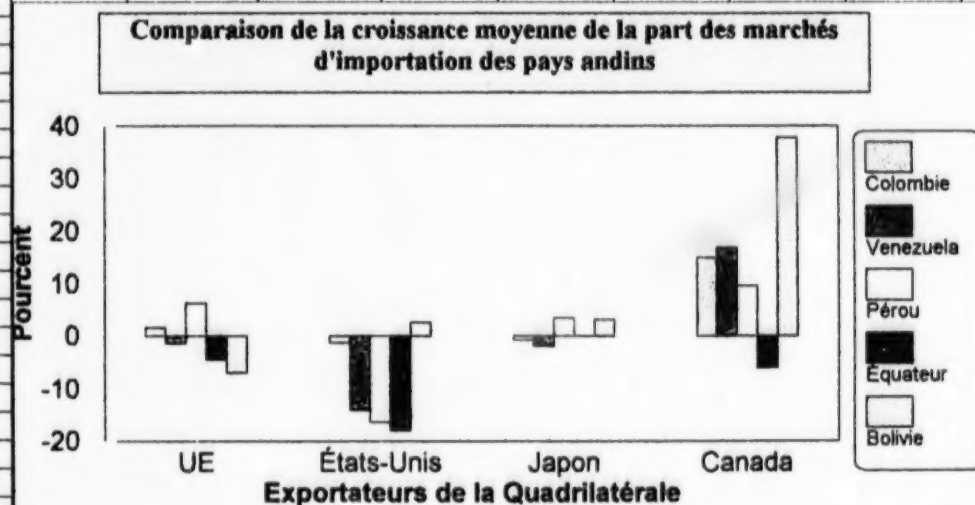
Comparaison de la croissance moyenne de la part des marchés d'importation des pays du Mercosur



Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

Comparaison de la croissance moyens (1992-1996) de la part des marchés
d'importation dans les pays andins

	UE	États-Unis	Japon	Canada
Colombie	1.55	-1.22	-0.74	14.9
Venezuela	-1.44	-14.13	-1.96	16.89
Pérou	6.3	-16.35	3.49	9.54
Équateur	-4.57	-18	-0.02	-5.99
Bolivie	-6.94	2.65	3.11	37.81

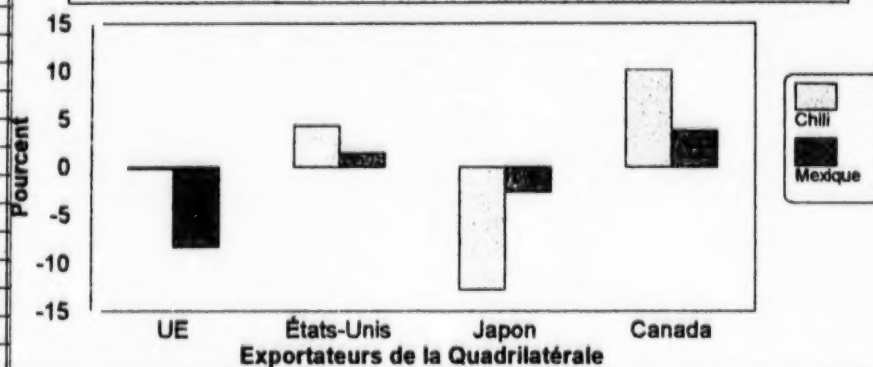


Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

Comparaison de la croissance moyenne de la part des marchés d'importation du Chili et du Mexique

	UE	États-Unis	Japon	Canada
Chili	-0.16	4.34	-12.73	10.12
Mexique	-8.3	1.49	-2.57	3.81

Comparaison de la croissance moyenne de la part des marchés d'importation du Chili et du Mexique

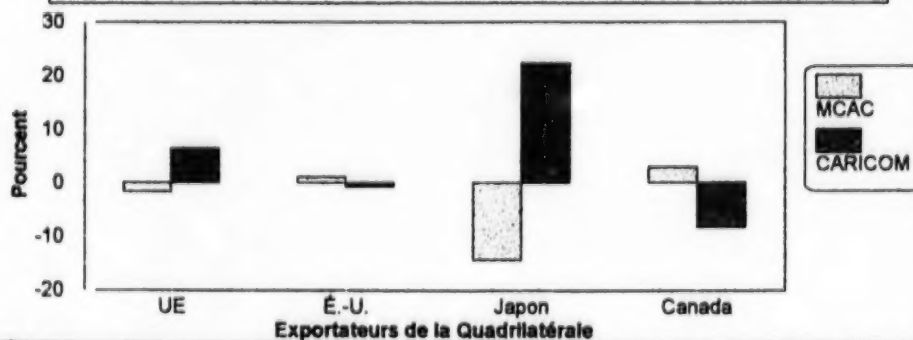


Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

Comparaison de la croissance moyenne de la part des marchés d'importation des pays du MCAC et du CARICOM

	UE	É.-U.	Japon	Canada
MCAC	-1.67	1.15	-14.34	2.93
CARICOM	6.41	-0.71	22.23	-8.16

Comparaison de la croissance moyenne de la part des marchés d'importation des pays du MCAC et du CARICOM



Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997.

Annexe 2

Importations canadiennes en provenance de 13 pays/régions (Millions U.S.\$)

	1992	1993	1994	1995	1996
Argentine	93	90	226	122	137
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.07%	0.07%	0.15%	0.07%	0.08%
Brésil	590	608	700	750	817
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.47%	0.45%	0.46%	0.46%	0.48%
Chili	150	163	172	202	251
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.12%	0.12%	0.11%	0.12%	0.15%
Mexique	2,207	2,665	3,126	3,774	4,281
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
percent	1.77%	1.98%	2.06%	2.31%	2.52%
Colombie	108	134	187	270	218
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.09%	0.10%	0.12%	0.17%	0.13%
Venezuela	282	272	361	462	502
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.23%	0.20%	0.24%	0.28%	0.30%
Pérou	79	49	70	70	93
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.06%	0.04%	0.05%	0.04%	0.05%
Équateur	89	100	92	100	94
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.07%	0.07%	0.06%	0.06%	0.06%
Bolivie	4	7	10	16	13
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.00%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%
Paraguay	1	1	1	3	2
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Uruguay	17	19	18	18	25
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
MCAC	198	176	227	263	248
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.16%	0.13%	0.15%	0.16%	0.15%
CARICOM	259	321	374	329	408
Monde	124,830	134,914	151,518	163,288	170,038
Pourcent	0.21%	0.24%	0.25%	0.20%	0.24%

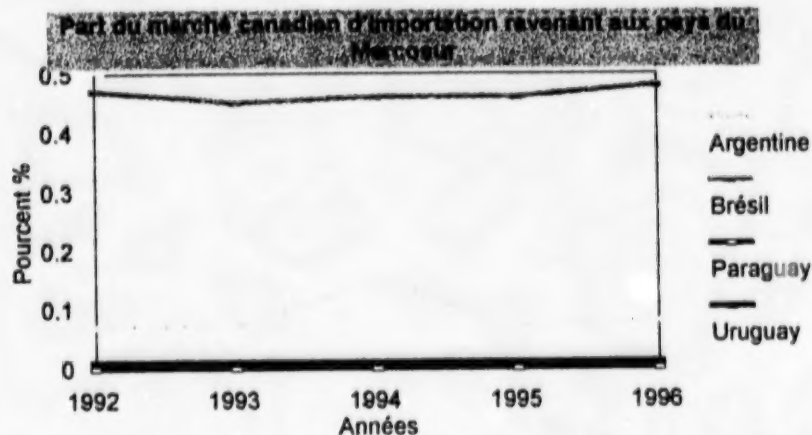
Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997

	1992	1993	1994	1995	1996
Costa Rica	109	100	110	119	108
Le Salvador	10	13	29	32	20
Guatemala	34	36	53	68	76
Honduras	18	14	28	36	37
Nicaragua	27	13	7	8	7
MCAC	198	176	227	263	248
Antigua et Barbude	0	0	0	9	1
Bahamas	41	27	33	12	17
Barbade	5	7	11	12	12
Belize	6	9	13	9	6
Dominique	0	4	1	7	1
Guyana	32	117	148	125	150
Grenade	0	0	0	0	0
Jamaïque	143	140	155	138	175
Montserrat	0	0	0	0	0
St.Kitts-et-Nevis	0	0	1	2	2
Saint-Lucie	0	0	0	1	1
Saint-Vincent et Gren	0	0	0	0	0
Suriname	0	0	0	0	9
Trinité-et-Tobago	32	17	12	14	34
CARICOM	259	321	374	329	408

Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997

Part du marché canadiennes d'importation revenant aux pays du Mercosur

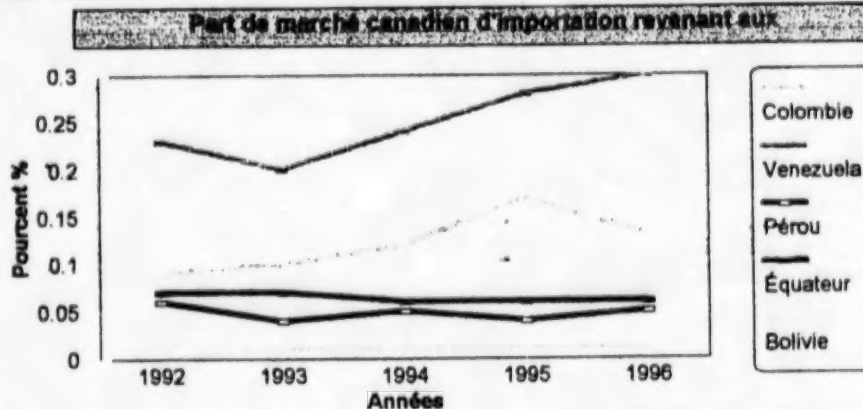
	(Pourcent)				
	1992	1993	1994	1995	1996
Argentine	0.07	0.07	0.15	0.07	0.08
Brésil	0.47	0.45	0.46	0.46	0.48
Paraguay	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Uruguay	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01



Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997

Part de marché canadien d'importation revenant aux pays andins

	(Pourcent)				
	1992	1993	1994	1995	1996
Colombie	0.09	0.10	0.12	0.17	0.13
Venezuela	0.23	0.20	0.24	0.28	0.30
Pérou	0.06	0.04	0.05	0.04	0.05
Équateur	0.07	0.07	0.06	0.06	0.06
Bolivie	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01

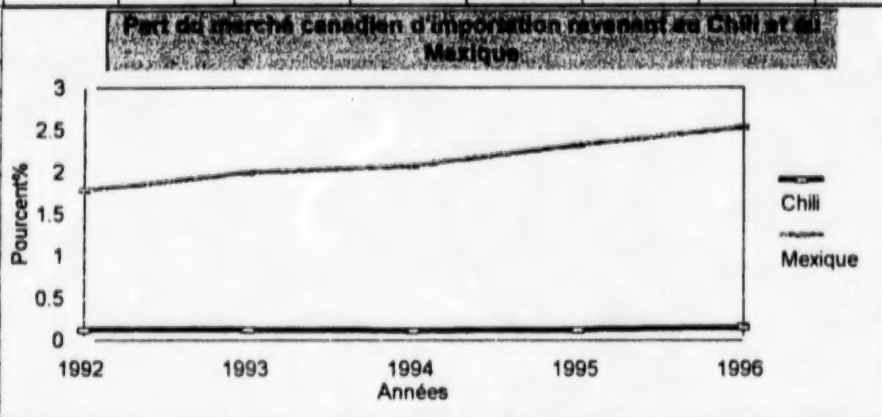


Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997

Part du marché canadien d'importation revenant au Chili et au Mexique

(Pourcent)

	1992	1993	1994	1995	1996
Chili	0.12	0.12	0.11	0.12	0.15
Mexique	1.77	1.98	2.06	2.31	2.52

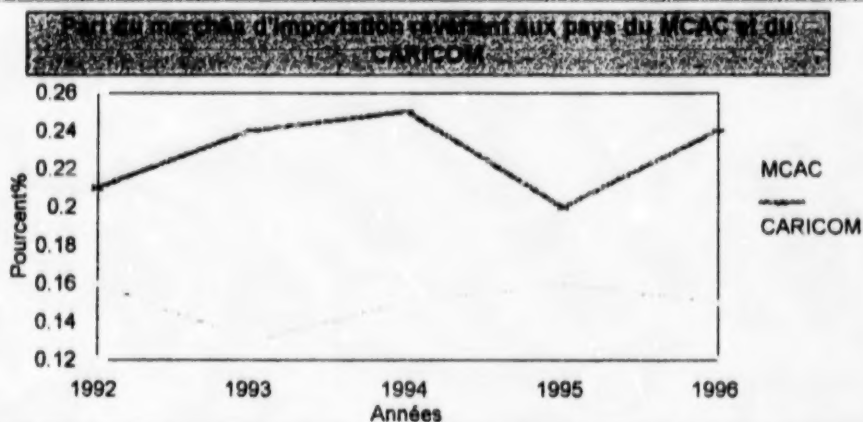


Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997

Part du marchés d'importation revenant aux pays du MCAC et du CARICOM

(Pourcent)

	1992	1993	1994	1995	1996
MCAC	0.16	0.13	0.15	0.16	0.15
CARICOM	0.21	0.24	0.25	0.20	0.24



Source: Yearbook de la Direction des statistiques commerciales, FMI, 1997

Annexe 3

Distribution des investissements directs du Canada vers certains pays

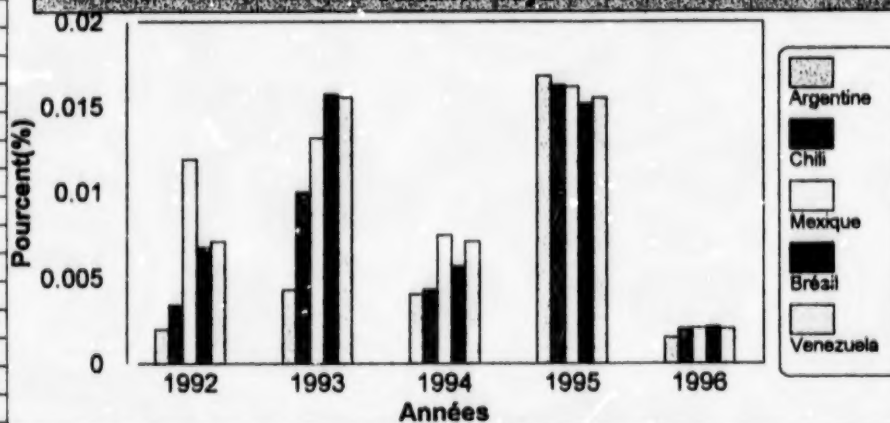
	1992	1993	Croiss. moy	1994	Croiss. moy	1995	Croiss. moy	1996	Croiss. moy
Argentine	225.432	419.301	46.24%	1707.25	75.44%	1099.409	-35.60%	1259.694	12.72%
Total CDI	111691	122427	8.77%	143039	14.41%	161513	12.92%	177031	8.77%
Pourcent	0.202%	0.342%	41.07%	1.194%	71.31%	0.681%	-42.97%	0.712%	4.34%
Chili	481.698	1225.41	60.69%	1886.46	35.04%	2539.526	34.62%	2757.073	7.89%
Total CDI	111691	122427	8.77%	143039	14.41%	161513	12.92%	177031	8.77%
Pourcent	0.431%	1.001%	56.91%	1.319%	24.11%	1.572%	19.22%	1.557%	-0.96%
Mexique	451	530	14.91%	1072	50.56%	919	-14.27%	1266	27.41%
Total CDI	111691	122427	8.77%	143039	14.41%	161513	12.92%	177031	8.77%
Pourcent	0.404%	0.433%	6.73%	0.749%	42.24%	0.569%	-24.08%	0.715%	20.43%
Brésil	1880	1994	5.72%	2314	13.83%	2457	6.18%	2747	10.56%
Total CDI	111691	122427	8.77%	143039	14.41%	161513	12.92%	177031	8.77%
Pourcent	1.683%	1.629%	-3.35%	1.618%	-0.68%	1.521%	-5.97%	1.552%	1.96%
Venezuela	168	250	32.80%	295	15.25%	348	17.97%	362	3.87%
Total CDI	111691	122427	8.77%	143039	14.41%	161513	12.92%	177031	8.77%
Pourcent	0.150%	0.204%	26.34%	0.206%	0.99%	0.215%	4.47%	0.204%	-5.37%

Source: Yearbook de l'international des statistiques finance, FMI, 1997

Distribution des investissements directs du Canada vers certains pays

	1992	1993	1994	1995	1996
Argentine	0.202%	0.342%	1.194%	0.681%	0.712%
Chili	0.431%	1.001%	1.319%	1.572%	1.557%
Mexique	0.404%	0.433%	0.749%	0.569%	0.715%
Brésil	1.683%	1.629%	1.618%	1.521%	1.552%
Venezuela	0.150%	0.204%	0.206%	0.215%	0.204%

Distribution des investissements directs du Canada vers certains pays



Source: Yearbook de l'international des statistiques finance, FMI, 1997